

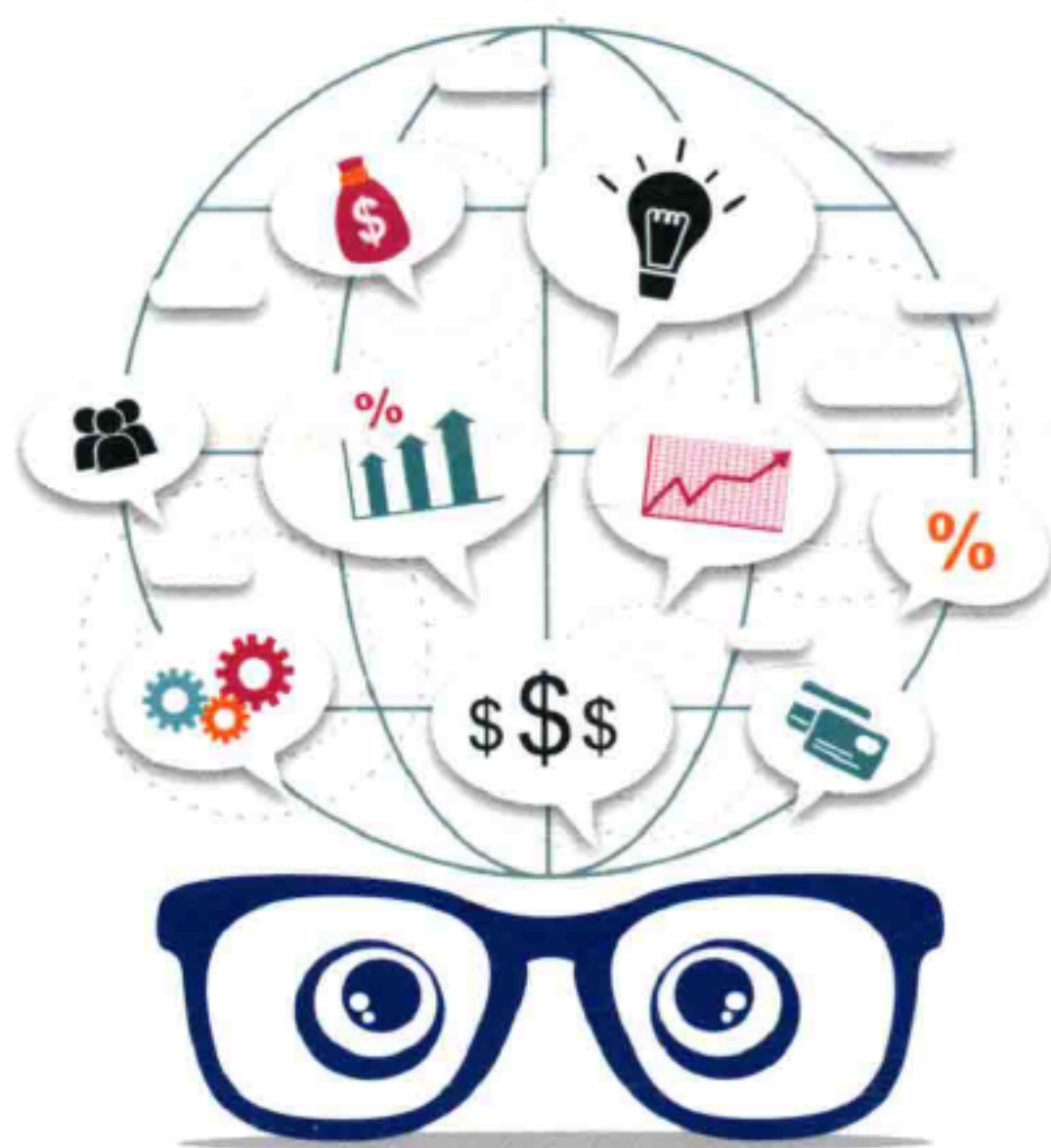
面对风云变幻的投资市场，
你首先要战胜的最大强敌就是你自己

投资心理学

投资其实是一场心理游戏

端正投资心理 | 战胜恐惧焦虑 | 远离投资陷阱 | 稳扎稳打稳赢

郑 先（知名心理学作家）◎著 京师心智（专业心理教育机构）◎组编



中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE



投资心理学

投资其实是一场心理游戏

郑 先（知名心理学作家）◎ 著
京师心智（专业心理教育机构）◎ 组编



图书在版编目(CIP)数据

投资心理学：投资其实是一场心理游戏 / 郑先著.

—北京：中国法制出版社，2016.7

(心理学世界)

ISBN 978-7-5093-7598-3

I. ①投… II. ①郑… III. ①投资—经济心理学—通俗读物 IV. ①F830.59-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第135459号

责任编辑：孙璐璐

封面设计：杨泽江

投资心理学：投资其实是一场心理游戏

TOUZI XINLIXUE: TOUZI QISHI SHI YICHANG XINLI YOUXI

著者 / 郑 先

经销 / 新华书店

印刷 / 三河市紫恒印装有限公司

开本 / 710 × 1000毫米 16开

版次 / 2017年1月第1版

印张 / 15 字数 / 218千

2017年1月第1次印刷

中国法制出版社出版

书号ISBN 978-7-5093-7598-3

定价：36.00元

北京西单横二条2号 邮政编码100031

传真：010-66031119

网址：<http://www.zgfzs.com>

编辑部电话：010-66038703

市场营销部电话：010-66033393

邮购部电话：010-66033288

(如有印装质量问题，请与本社编务印务管理部联系调换。电话：010-66032926)

京师心智

国内知名的心理健康教育专业机构和心理自助类图书开发机构。京师心智依托中国心理学会、北京师范大学等权威机构的资源优势，上百位心理学专家组成的技术团队，致力于将心理学研究成果应用于实践，服务大众。凭借自身优势和丰富的经验，被中国心理学会测量专业委员会认定为“正版量表进学校工程”的全国唯一推广单位。

关联企业京师博仁，是一家集研究、开发、生产、销售、售后服务、培训、专家支持于一体的专业心理学应用服务机构。

顾问委员会

孙啸海	朱桂梅	李红军	兰祁蓉	李井杰
朱 玲	段然琪	师晨晖	赵金辉	王亚雄
谢欣原	孔马兰	鲁 俊	周家全	崔 潇
刘璐薇	杨 攀	谢 琴	崔慧辉	李艳萍
杨 驰	王涑雯	刘 博	李 想	孟 龙
郝红敏	宋亚丽	陈庆峰	陈国栋	孙风兰
刘 敏	陈涛涛	鲁 芳	隋 岩	董 斌
史文建	杨珊珊	李娟娟	王星星	常振兴

PREFACE

前言

无投资，不能活

——做好投资前的心理建设



曾经，央视的一项社会调查引发了社会公众的广泛关注和网友的热议——“你幸福吗？”面对这个问题，有人点头，有人摇头，也有人一本正经地逗趣道：“我姓王。”调侃归调侃，但在一阵喧嚣之后，大家大多会停下匆忙的脚步，卸下轻浅的微笑，很认真地问一问自己：我幸福吗？

世间事，不如意者十之八九，坦白地说，我们总会对自己的生活有各种大大小小的不满足。对此，洒脱的人一笑了之，较劲的人则会心气不顺。有人将问题的根源简而言之——“都是钱闹的”，我们斥其片面的同时，却也觉得此话有理，钱在我们的生活中，虽然不是最重要的因素，却也一定是不可或缺、举足轻重的一个方面。往小处说，它能满足我们的一些物质需求，改善我们的生活质量；往大了说，它能改变我们的生存环境，甚至颠覆我们的人生。既然大家都承认钱是重要的，那么，钱到底能从哪里来呢？工作、做生意、投资……这些都可以赚钱，也都很有效，能帮助我们进行初步的财富积累。可它们都不算什么容易的事儿，工作要勤勤恳恳，做生意要八面逢源，投资理财更不是简简单单的几句话就能说尽的。在开始投



资之前，我们要做好各种各样的准备，除了原始资金和知识储备之外，更为重要的一点是前期的投资心理建设，唯有如此，我们才能知道自己到底在做什么，以及该怎样去做。

在天主教的教义中有“七宗罪”之说，罗列了人的七种原罪：贪婪、懒惰、色欲、暴食、妒忌、暴怒、傲慢。这些人性的弱点都是客观存在且无法根除的，正是它们，成了我们致富路上的拦路虎。想要通过理财来改变自己的生活，我们就必须认清这些人性中的“软肋”，端正投资心态，做好充足的心理建设，迎接可能遇到的一切变故。否则，不但无法快速积累财富、令手中的资本增值，反而可能遭受损失，背上沉重的心理负担。

本书从投资心理学的角度出发，列举了风险厌恶、证实偏见、刻板印象、后见之明、心理账户差异等一系列投资中常见的心理误区，并结合实际投资案例，通过“鳄鱼法则”“蝴蝶效应”“卡贝定理”等心理学效应对其进行解释说明。同时，也针对性地提出了克服以上心理误区的一些方法和技巧，具有较强的指导性和实用性。希望朋友们在阅读之后，不仅能学习到投资心理学的相关知识，还能举一反三地将其运用到实际的投资实践之中，在制定投资决策时准确地绕开心理陷阱，有效地规避投资风险，实现资本的利润最大化。

CONTENTS

目 录

第一章

一场自我控制与决策的博弈——投资的心理动机

- 越简单，越正确——如何驾驭金钱 / 003
- 摸清状况，看准形势——不做那个“最大的笨蛋” / 009
- 财富只是一场心灵的泡沫——分清投资中的主次关系 / 015
- 背靠大树好乘凉——稳稳当当的生财之道 / 020
- 小心避开“滚雪球”的谎言——如何看待复利投资 / 026
- 一本万利的奇迹——颠扑不破的“二八法则” / 031

第二章

风险与财富同行——风险感知与心理承受

- 一夜暴富的美梦——迷恋小概率事件 / 039
- 爱拼才会赢——风险喜爱效应 / 043

二鸟在林，不如一鸟在手——风险厌恶心理 / 048

为何偏爱逆势而为——“售盈持亏”的心理依据 / 053

借鸡也能生蛋——负债厌恶心理 / 057

第三章

买与卖的心理较量——远离恐慌的预期理论

抵住欲望，绝不贪心——投资中的“卡贝定理” / 065

一念之差，谬之千里——投资中的“蝴蝶效应” / 070

沉溺过去不可取——减少损失的“鳄鱼法则” / 075

历史难以重演——“唯经验论”者的心理误区 / 080

不可预测的未来——摒弃“后见之明”的偏见 / 085

第四章

眷恋过去只会深陷沼泽——有限理性前提下的最优决策

行情易断，决心难下——后悔厌恶情绪 / 093

塞壬的歌声——正视利益的诱惑 / 098

快刀斩乱麻才算明智——损失厌恶心理 / 103

意外得来的钱不是钱——“赌场盈利”效应 / 109

一朝被蛇咬，十年怕井绳——投资中的“蛇咬效应” / 114

第五章

要固定还是要流动——泾渭分明的态度理论

知己知彼，百战不殆——投资中的彼得原理 / 123

未雨绸缪，少有困局——端正投资心理 / 127

会花钱才会赚钱——投资中的“互悦机制” / 132

信用是最神奇的财富——有价值的信用投资 / 138

流动起来的钱才能生生不息——投资中的“马太效应” / 143

第六章

五花八门的生财之道——直觉判断与理性选择

安安稳稳收租子——摒弃刻板印象 / 151

泡沫中淘金——见好就收，及时止损 / 157

房子是租还是买——房产投资中的从众行为 / 161

急功近利不可取——陪伴需用一份情怀 / 166

玩的就是时间和心跳——关注沉没成本效应 / 172

第七章

人人都是冒险家——过度自信是毁灭的开始

赌徒永远口袋空空——心理账户概念 / 179



事前诸葛亮的聪明——认清“证实偏见” / 184

小心翼翼地增长——输不起，就别赌 / 188

不贪不惧——做一个心态好的理财人 / 193

空手套白狼——“钱生钱”的心理魔咒 / 196

第八章

不经意间被偷走的钱——如何历练“投资者情怀”

鸡蛋到底该怎么放——分散投资还是集中投资 / 205

龟兔赛跑怎样赢——长期持有原则 / 211

价格也有周期率——价值投资意识 / 216

刷卡的烟幕弹——卡里的钱不是钱 / 221

市场营销中的隐形诱惑——警惕精神消费陷阱 / 224

省下就是赚到——如何抵御低价诱惑 / 228

CHAPTER 01

第一章

一场自我控制与决策的博弈

——投资的心理动机



越简单，越正确

——如何驾驭金钱

谁都不得不承认，钱这个东西，真的是很特别。从人类最古老的物物交换延续至今，没有人不爱钱，没有人不想拥有钱，却似乎人人都羞于提起——“谈钱伤感情”“提钱就俗了”“不做拜金主义者”……诸如此类的说法早已深埋在社会群体的潜意识之中，似乎钱是一件只能偷偷摸摸一个人想，却不能摆在桌面上谈的庸俗粗鄙之事。其实，摸爬滚打走到今天，金钱的重要性谁人不知谁人不晓，自其诞生之日起，金钱就一直被公认为最有效率的一种社会资源。可以说，金钱维系着人们的日常生活，改善着人们的生存品质，证明着人们的工作能力，彰显着人们的社会地位。在身处逆境之时，钱还能用来检验感情的深浅、人心的冷暖。

当今社会，金钱无疑早已成为经济领域乃至整个社会的重要组成部分，具有双面性特征和符号功能。在这个“金钱不是万能的，但没有钱是万万不能的”时代，人们常常会无意识地失去自我，成为守财奴，被金钱所奴役和操控，从此整天围着“孔方兄”转来绕去，一辈子为了钱而烦恼伤神。而一旦我们树立了正确的金钱观，客观地看待金钱，就能尽享金钱带来的便利和快乐，更理性、更自我地生活。那么，如何确定



我们是否建立起正确的金钱观呢？让我们先来做下面这道心理测试题。

晨起刷牙，迷迷糊糊间，一不小心用力过猛挤出一大堆牙膏来，这时候的你会怎么做呢？

- A. 物归原主，小心地再弄回去一点
- B. 呆立两秒，索性直接开刷
- C. 浪费可耻，分一点到别的牙刷上
- D. 潇洒一甩，只留正好的量

选择 A 选项，打算小心翼翼地“弄回去一点”的朋友，总是乐于开诚布公地追求金钱，态度积极踊跃，内心坚毅决绝。你似乎总是对物欲“多一度热爱”，一心想着要赚大钱，一心积累实践经验，在投资方面有着永无止境的热情，属于风险追求型的投资者。

选择 B 选项，索性来者不拒“直接开刷”的朋友，你的人生信条就是把每一分钱都花在刀刃上，同时坚信资产的不断攀升能给自己带来足够的安全感和幸福感。对于金钱，你会赚、会花、也会攒，并且相当低调，始终不显山不露水地闷声发财，内心深处更倾向于固定资产方面的投资，属于稳健型的投资者。

选择 C 选项，秉承勤俭持家想要“分出去一点”的朋友，自认为在赚钱方面有着独到的见解和心得，投资理财的渠道也很多。你的头脑很灵活，不会容忍自己长期而持续地在一个固定的投资项目上倾注热情，热衷于分散投资，渴望涉足更多的投资领域，属于那种“三分钟热度”的投资者。

选择 D 选项，潇洒甩走“多余牙膏”的朋友，多半是个有魄力好面子的主儿，很有创业的热情，兼具独特的人格魅力，同时也具有极强的

工作能力。但是，你会有填不满的虚荣心，花销大，讲排场，处处追求富丽堂皇，根本不把些微小钱儿放在心上，属于心比天高、“大胃王”型的投资者。

风险追求型的投资者在投资方面往往颇有心得，也愿意在别人手忙脚乱之时，出声指点一二，但同时他们也过着花钱如流水的生活，手里留不住闲钱，冲动消费，不计后果；稳健型的投资者多是隐形的富人，他们坚守“财不外露”的祖训，谦逊，低调，从不主动向人提及投资理财等涉及金钱的话题，但也因此会给人一种莫名的疏离感；“三分钟热度”的投资者总是想法太多，有自己的一套赚钱方法，也常常能得到丰厚的回报，只可惜摊子铺得太大，常令自己手边拮据，资金周转困难；“大胃王”型的投资者颇有王者之风，眼睛直盯着发大财的最高目标，有魄力有干劲儿，却由于一心开源，节流不足，常会随性地花钱，过分耽于享乐。

我们不妨对照上面的选项，看看自己的金钱观如何，又属于哪一种类型的投资者。在入场投资之前，先看清了自己，然后是做钱之主宰还是被“孔方兄”奴役，一切都看自己的选择。

除了我们常常挂在嘴边上的两商——智商（IQ）与情商（EQ）之外，还有另一个维度也应该被放到同样的高度上，那就是财商（FQ）。智商决定你审视问题与观察世界的深度和广度，情商决定你解决问题与处理人际的方式和方法，财商则决定了你将过怎样的生活——管理金钱还是被钱驾驭，三者共同作用，绘制出你未来人生的走向。所谓财商，指的就是人们如何认识金钱以及进行财务管理的智慧和能力。据一份《90后大学生财商报告》显示，90后的大学生们，理财意识较为普遍，动机也颇为强烈，约有60.2%的人理财热情空前高涨，但多数不能长久。制订了



明确的消费计划并坚持下来的人仅占 9.8%；高达 45% 的大学生在消费时随心所欲，缺少事前规划、事后总结的理财动机；其余的人则属于三分钟热度的“金鱼性格”，偶尔制订计划，但终因模糊不清或不切实际而无法坚持执行。更有甚者，在受访的 90 后大学生中，高达 59.1% 的人相信社会上存在着高利率、低风险的理财产品。无独有偶，中国平安发布的国内首份《国人财商指数报告》也遗憾地宣称，国人的财商普遍表现出态度好、知识少和行动差的特点，正如 90 后的大学生群体一样，具有一定的理财动机和投资意识，但执行力和意志力偏薄弱，同时相关的金融知识也极度匮乏。“金钱”二字，已然引发了国人的社会性阵痛，同时也令人振奋和警醒，要知道，钱的事儿从来都不只是钱的事儿。“君子爱财，取之有道”，如何进行财务管理，如何平稳驾驭金钱，正引着无数投资者进行探讨与求索。

拨开钱的神秘面纱，正确地认识金钱。“有钱，男子汉，没钱，汉子难”“一分钱难倒英雄汉”，在老辈人的口中，人人避谈的金钱似乎却总是有着绝对的权威，占据着主宰地位。可是，“我们需要金钱”和“我们只需要金钱”毕竟是两个完全不同的概念。我们需要钱来维持生活、求学择业、充电学习、换取更多的生存技能和更大的发展空间，但我们必须明确一点，金钱有着自身的局限性，只能是我们上升的一个阶梯，进步的一种工具，我们用钱换来如上所述的生存资本，其根本目的并不是为了获取更高的薪酬、换来更多的钱，我们的世界并不为了金钱而转，而是为了三个字——“幸福感”。人生而有涯，在有限的时间和精力里，我们所能获得的财富上限总是可以预见的。不要再说“我不开心是因为没钱”“有钱人过得更幸福”“财务自由了生活才能更快乐”之类的话，

心理学家曾提出过著名的“幸福悖论”：收入和幸福之间并不存在明显的正相关性，在收入达到某一点之后，快乐与收入之间的关系不再明显。意思就是，当我们的基本物质需求被满足之后，所谓的幸福感就基本上与钱无关了。可见，钱不是万能的，其对于幸福感的边际效应来得比我们想象中更快。幸福与否或许与你的欲望有关，与你的预期有关，唯独不关乎金钱。

物质追求应适度，控制自己的欲望。世界上的事永远不会像“一是一、二是二”那样清楚简单，钱的事也远远超越了钱本身，反而连接着每个人的性格底色，也连接着我们自身的追求和欲望。在钢筋水泥混凝土遮蔽之下几乎暗无天日的城市里，放眼望去，到处是欲望横流的人心或者事件，每个人都难以免俗，每个人都会或多或少地心生向往，会追逐金钱、追求享受，这并不是什么丢脸的事情，反而是继续行走于世间的保护色，能让我们适者生存，免受伤害。可欲望是一只关在笼子里的怪兽，我们必须懂得见好就收，适可而止。在做出投资决策时，投资者一定要清楚最终的底线，规划自己的欲望，根据自己现阶段的家庭财务状况和收入水平，衡量能够拿来投资的数额以及能够承受的风险，然后合理地分配有限的资本，追求恰如其分的收益，不急功冒进，不搏命相赌，这才是正确的投资心态，才恰到好处地运用了自己的欲望。金钱既是焦虑的来源，又是避免焦虑的方法，一味地克制和畏缩还哪有什么收获，方法得当、分配合理才是投资理财的正确方式。

明确金钱的重要性应当低于爱和自由，努力提升个人的财商素养。正确定位金钱，清醒认知物欲之后，剩下的就是那些理性的物质追求将如何实现的问题了。财商低的人在资本市场里寸步难行，要想投资获利，



就必须通过学习不断修炼自己的财商，提升自身的投资理财知识、心理素质与能力经验。通过自学、交流和参加培训等方式持续充实和提高自己，多方学习金融知识和最新的理财技巧，不懈成长与坚持充电；努力端正投资心态，找到自己成功的方式和手段，坚持做自己，有独立的思索和判断；制定周全的投资规划，为未来的投资定出基本的目标、策略和预算；增强投资风险意识，看清经济发展的总体趋势，深入了解市场动向，选择合适的投资领域及方向，在实践中历练自己的敏锐直觉，在投资的流程中学会把控风险，运用头脑大胆探索，尽量获得一切有用的实际经验；周密计划，灵活实施，在决策之前，多方考量多变的外部环境，想到最坏的结果，在面对突发的紧急情况时，冷静应对，及时止损；总结经验，吸取教训，随时完善自身的策略与技巧，调整现有的投资目标和决策思维。付诸行动，理性选择，全力出击，尽力而为，让财富在你的悉心呵护和辛勤浇灌之下，从一粒微小的种子开始成长。

摸清状况，看准形势

——不做那个“最大的笨蛋”

“哇，真没想到，9个月前买入的流量矿石，竟然一下子就赚了两万多块钱哎，简直太不可思议了！”投资菜鸟小王兴奋得唾沫星子四溅，正手舞足蹈地向周围的同事们炫耀着自己最近的战果。所谓的“流量矿石”其实是一种类似于比特币的虚拟产品，简单来说就是利用闲置的带宽来挖矿，然后用挖出来的“矿石”进行模拟股市的买卖操作。在资本市场日新月异的今天，炒黄金、炒股票、炒房产、炒收藏等对于中国投资者来说早已司空见惯，如今的他们已经把视线投到了“流量矿石”这类新兴的投资品种上。在众人艳羡的目光注视下，小王一直激动地念叨着：“买了这个流量矿石啊，我就啥也没干，一不小心就净赚了两万多啊！”话里话外透出一种扬扬得意，不过话又说回来，这样轻而易举地投资赚钱确实是令人分外眼红。

提到投资者们追捧的比特币，它早在2013年就在全世界范围内掀起了一场投资热潮，简直火爆极了。在我国，比特币投资更是成为颇有威名的“中国大妈”们除了黄金之外最钟爱的投资项目之一。2013年初，比特币涨势迅猛，引得诸多媒体争先恐后地对其进行了大量的报道，一



时间，比特币被推到了舆论的风口浪尖。其实，从比特币诞生之日起，关于它的争议就从未间断过，大家始终难掩内心的怀疑：这个比特币到底是一场伟大的互联网金融革命，还是又一个“看起来很美”的庞氏骗局？虽然大部分人都摸不着头脑，但还是有很多投资者趋之若鹜，对于这一点，看看比特币的疯狂涨跌之路就很清楚了：一开始，比特币几乎一文不值；经过2013年媒体的大幅报道之后，涨幅竟然一举超过了100倍；但是好景不长，2014年初，比特币很快就经历了70%的暴跌；2015年伊始，比特币再次暴跌20%……这种过山车式的暴涨暴跌，令众多投资者们心惊肉跳，同时又更增刺激感与诱惑力，引得他们纷纷忍不住进场捞金。

一波三折的比特币投资怪相，不得不令人将其与经济史上最著名的三大投机泡沫之一的“郁金香投机风潮”联系起来。在那场世界性的投机狂潮中，盛极一时的荷兰从世界头号帝国的宝座上跌落下来，从此一蹶不振，元气大伤。

初春时节，在郁金香的产地小亚细亚，鲜艳多姿的郁金香呈酒杯状次第开放，亭亭玉立，娇媚动人。但说到底，郁金香也不过是一种极为普通的草本植物而已。可在17世纪的荷兰，人们的赌博和投机欲望日益膨胀，投机者们很快把目光投向了娇艳而罕有的郁金香。各大媒体开始过分地夸大和吹捧郁金香的价值，人们也着了魔似的渴望能够拥有一株代表着身份与地位的郁金香，争先恐后地抢购郁金香球茎。很多球茎商人随之大量囤货，坐等升值，投机者们也逐渐加入，开始大炒特炒，一时间，作为一种虚幻的价值符号，郁金香的价格居高不下，几乎比一辆上等马车的价格还要高昂，令千万百姓为之疯狂。叫人称奇的是，郁金

香的市价越高，购买者反而越多，在当时的荷兰，几乎家家户户都争相变卖家产，只为买一株郁金香来进行投资。随后，欧洲各国的投机者也纷纷群集荷兰，越来越多的人加入了这股投资的浪潮。但是，暴涨之后必有暴跌，客观的经济规律无法逆转、不容挑战。在市值最高点时，觉得事情不妙的少数投资者开始贱价卖出球茎，人们立即纷纷仿效，此后，越来越多的人卷入了恐慌性的抛售浪潮。其后土耳其的大量郁金香抵达荷兰，终于为这场投机大戏压上了最后一根稻草——郁金香的价格一泻千里，暴跌不止，在短短的几周之内，从价值几千金币（约折合3到5万美金）的高价迅速跌落，到了最后几乎变得一文不值，扔在大街上都没有人去捡。暴风雨终于来临了！仿佛就在一夜之间，无数人成了不名一文的穷光蛋，就连那些根基深厚的大贵族也纷纷宣布破产。郁金香球茎引发的大恐慌重创了荷兰经济，使其陷入了长期的大萧条，也令荷兰由一个强盛的殖民帝国走向了最后的衰落。一枝柔弱而优雅的郁金香，就这样摧毁了整个帝国。

此后，“郁金香现象”作为在经济活动中进行投机而造成暴涨暴跌的代名词，被永远载入了世界经济史的史册。其实，当初的郁金香就如同今日的比特币一样，虚无缥缈、匪夷所思。那么，既然大家或多或少地都明白这个泡沫终究会有破灭的一天，为什么还是不断投身于这场丧失理性的投资狂潮之中呢？这一点可以借用心理学上的“最大笨蛋”理论进行解释：即便某种东西实际上一文不值，即便人们心里都清楚地知道这一点，但人们仍会完全不顾及它的真实价值而争先恐后地花大价钱将其买下，因为在他们的预期中，一定会有一个更大的笨蛋，舍得花更高的价格，从自己这里把它买走，令自己获利。可见，在很多时候人们之

所以会犯错误，就是因为他们心里期待着有一个比自己更大的笨蛋出现。只要自己不是那个最大的笨蛋，那么，剩下的就是赚多赚少这样轻松的问题了。可一旦再也找不到愿意出更高价格把它从你那儿买走的笨蛋，那么很遗憾，你就成了那个最大的笨蛋。问题的关键在于，该如何判断会不会有一个比自己更大的笨蛋出现呢？

心理学家曾做过这样一项心理测试：让受试者从一百张照片中选出自认为最漂亮的一张，选择正确的人就能得到大奖，而到底哪一张才是正确的，是根据所有受试者的集体投票来最终决定的。面对这样的规则，人们会如何进行选择呢？心理学家发现，大部分受试者的做法不是选择自己真正认为最漂亮的，而是在反复权衡之后，选择一张他认为大家都会觉得漂亮的照片。这就是一种投机的行为，其背后是对其他人心理活动的一种揣摩与预测。正如在一次投资中，你自己其实并不知道这种投资产品到底值多少钱，但你还是会跟着去投资，就是因为在你的预期中，会有人肯花更高的价钱把它从你那儿买走。可是，我们心里都清楚，这种投资是具有极大不确定性的，毕竟谁也不知道自己会不会就这样成了那个最大的笨蛋。

因此，我们在投资之前一定要仔细想清楚，不要总是想当然地认为身后会有一个更大的笨蛋在等着你，甘心接过你的盘。投资的时候，我们更需要对该项投资的基本形势与发展趋势做一些系统周密的分析，尤其是对自己所要投资的行业和产品进行深入的了解。永远保持一颗清醒的头脑，不能只顾眼前的利益而忽视长远的利益，也不能只想着收益而忽略了风险，一旦头脑不清楚，每个人都可能会成为那个最大的笨蛋。有句俗语说得好：“在这个世界上，傻并不可怕，可怕的是做最后一个傻

子。”所以，在投资之前，我们必须对投资市场和大众心理有一个比较客观充分的分析和研判，夯实自己的心理建设，做好最坏的打算。

当然，我们也不能因为不想做最大的笨蛋而害怕投资。只要比其他人聪明一点，知道该往哪个方向投资，知道什么时候该进场什么时候该退出，我们就能获得丰厚的投资回报。同样的道理，在投资的时候，每一个人都想当那个更聪明的人，都想把自己手里的烫手山芋尽快丢出去，以免这些东西烂在手里变成毫无价值的垃圾，给自己造成资金损失。可以说，每一个人都都在寻找那个比自己更笨的人，而我们随时都有可能成为那个被人找到的最大的笨蛋。所以，投资者应尽量使自己变得聪明一些，摸清状况，看准形势，给自己找点后路，全身而退，不要轻易去接别人手里的烫手山芋，不让自己成为那个倒霉的、最大的笨蛋。在做一项投资的时候，我们应该分析清楚自己是不是那个最大的笨蛋，还会不会有比自己笨的人出现，手里的这颗山芋到底有没有人肯接。如果分析的结果是否定的，那么这个项目就一定不要去投资，避免让自己真的变成那个最大的笨蛋。

在资本市场里，任何一项投资都是风险与收益相生相伴的，一切博弈都会有输有赢，根本不存在什么所谓的“遍地是黄金”。正如2015年股市大好之时，也未见得每一个股民都能从股市中获利，还是会有很大一部分人一直亏损下去。当然，投资成败会受到一系列内因、外因的干扰，投资者们一定要注意的是，永远不要认为自己是聪明的，永远不要相信那个最大的笨蛋不会是自己。当某个投资项目看起来极具诱惑力时，千万不要急于出手，应该客观分析、仔细考虑，不光要看这个投资有没有价值、会不会带来利润，还要问问自己到底该不该接，究竟能不



能找到下一个接手的人。在大胆投资、理性投资的同时，尽力把投资的风险降到最低，找到最适合自己的投资项目这样我们就在一定程度上规避了最大的风险。

财富只是一场心灵的泡沫

——分清投资中的主次关系

在房价疯狂上涨时，有钱的、没钱的、看门道的、瞧热闹的云集，争相拼尽全力去买房子，甚至出现了诸多专业的炒房团，所到之处，招来一片骂声……投资市场就是这样，很多东西都是被炒作起来的，炒黄金、炒紫砂壶、炒崖柏、炒连号币……总会不断涌现出新的东西被疯狂地包装和炒作，毫无来由，绝无道理。此时，你的投资动向和投资目标会不会受到这些风潮的影响，跟着一股股的投资热去一次次地跟风押宝呢？坦白地说，作为一个身处其中的投资人，想要完全不受外界的干扰几乎是不可能的，而我们也无须将其视作洪水猛兽，唯恐避之不及，毕竟市场的热点还是需要我们时刻关注的，唯有如此才能牢牢地把握投资的最佳时机。只是，我们在最终做投资决策时，不要过分为外物所扰，应尽可能地借由客观理性的思考来削弱和规避那些来自四面八方的影响。所以，在面对一些时下大热的投资项目时，甚至在面对自己分析研判之后笃定要选的投资项目时，我们都不要急急火火地投身其中，而应先作壁上观，从一个旁观者的角度去冷静思考、认真分析这些投资项目，分清楚其中的主次关系，拿捏好各自的轻重缓急。



在邮票投资市场中流传着这样一段故事：有一个集邮爱好者极其迷恋立体画收藏，并且坚信立体画的价值在若干年后肯定是会大涨的。可在当时，立体画在国内的市场中还是比较罕见的，他就托国外的亲朋好友到处帮他搜寻各种立体画，甚至还把自己收藏多年的两版猴票拿出来，一下子换了一百多张令他痴迷的立体画。单从邮票的价值来看，当时一张猴票的面值只有8毛钱，而一张立体画2元钱，也就是说，他要拿出将近三张猴票才能换回一张立体画。转眼20年过去了，庚申年的8分猴票在各大拍卖会上屡爆高价，身价早已稳居百万之上，而他心心念念的立体画却无人问津，退出了收藏的舞台。

这是一个比较另类的收藏失败的案例，不是盲目跟风而是过于笃定自己的选择，将自己的爱好凌驾于市场热点之上才导致投资失败。审视今天的邮票市场，活跃其间的多是些中年人甚至青年人，已经很少能看到那些年长的集邮爱好者了。这是因为年长的集邮爱好者们收集邮票，其出发点往往是简单的喜欢与欣赏，而忽视了市场需求，不去关注到底哪些邮票会真正升值，也不关心到底哪些才是收藏热点；等到邮市行情爆发时，才恍然大悟原来自己的诸多藏品都没有多大价值，此时再想继续跟着热点来重新收藏，早已错过了最佳的投资机会，一来二去，真正的集邮爱好者们自然也就心灰意冷了。而在邮市中活跃的那些中青年则完全是以投资为主要目的，投资意向明确，毫无恋物情结，当然会稳准狠地选择那些有升值潜力的品种。可见，投资者在下手投资时必须头脑清醒，绝对不能忽视市场热点，如果混淆了市场中的主次关系，即使再勤勉地进行投资，也不过是看似忙碌罢了，最后依旧无法获得什么投资回报。

在投资市场里，我们经常可以看到这样有趣的投资现象：一些投资者热衷于所谓的投资技巧，看起来似乎极了解市场动向，善于捕捉各种机会，简直勤奋极了。但是，他们每次都没能赚得盆满钵满，总是竹篮打水一场空，个别投资者甚至还会产生不小的亏损。而另一些投资者似乎总是在观望，很少出手，但每次都不落空，堪称事半功倍的典范。由此可见，在投资市场里勤能补拙的法则是行不通的，并不是看起来勤奋就会有好的结果，这一现象可以用心理学上的“懒蚂蚁效应”来加以解释。

日本科学家曾经对日本黑蚁群的日常活动进行了长期而系统的观察。研究发现，在每个蚁群中，都有将近 80% 的蚂蚁终日辛勤劳作，一直忙着进进出出、寻寻觅觅；剩余 20% 的工蚁却东张西望，游手好闲，不积极参加劳动。科学家在它们的身上做了标记，称其为“懒蚂蚁”。接下来，科学家们故意切断了蚁群的食物来源，很快，那些平时里无比勤快的蚂蚁们变得一筹莫展，急得团团转，而被拿来当成反面教材、备受鄙视的“懒蚂蚁”却铁肩担道义，带领着蚁群向它之前早就侦察到的草肥水美之地迅速转移。随后，科学家们又把所有的“懒蚂蚁”都抓出来单独放在一处，结果其内部结构很快进行了分化，其中 80% 的“懒蚂蚁”变成了勤快蚂蚁，剩余的 20% 则“懒惰”依旧，而它们之前所在的蚁群则停止了工作，乱作一团，直到把那些“懒蚂蚁”放了回去，原来的蚁群才恢复了之前分工有序的生活状态。这正符合了帕累托“80/20”的效率法则——80% 的蚂蚁勤奋不已，任劳任怨，但在紧要关头，起关键作用的还是平时总是观望的那 20% 的“懒蚂蚁”。原来那些平时看似很懒的蚂蚁，其实是将大部分时间放在了关注周围环境及其他事情上。它们不停地观察身旁发生的事情，并不断进行分析研判，从而敏锐地洞察到那些平常



极少有人关注到的点，而那往往就是最关键的薄弱之处。它们看似很懒，实际却在更加勤奋地动脑。

投资亦是如此。投资者在投资时需要关注自己所投资的产品内在价值，要把自己的主要精力投到最关键的地方去。所谓内在价值，就是指事物本身内在固有的、不因外部其他事物而存在或改变的价值，是投资市场中一个极其重要的概念。它主要取决于投资对象未来的长期现金流，而投资对象未来的现金流又取决于其未来的盈利状况，可“未来”又是动态的、不确定的，因此一般来说，人们往往很难准确评估出投资对象的内在价值。但是，如果因此而放弃观察评估，忽视了投资对象的内在价值，投资者将很容易掉入投机的陷阱之中，这正是投资风险的根本所在。

我们可以以股票为例，当股价过低时，善于分清主次的人会选择收购，未来必然会有可观的收益。举个极端一点的例子，如果招行的股价跌到1分钱，只需花一点点钱就能大批买下，后面就可能会实现每年几百亿的利润。在这样股价被过分低估的时候，聪明人当然会选择立即行动，从理论上说，这种“捡便宜的冲动”会推动股价向其内在价值靠拢。否极泰来，盛极必衰，这种“均值回归”的周期性规律会一直这样周而复始。

因此，对于投资者来说，一定要正确认识到理财是一项技巧性极高且需要循序渐进的工作，“被动理财”或者买了产品就放任不管，甚至是频繁地买入卖出，这些都是不正确的。我们必须分清主次，根据市场变化随时做出调整，要对所持有的产品进行细致的分析，更要根据自己的实际资产做出灵活的变通。

相对而言，投资理财是一项准入门槛比较低的事业，同时也是一项可能会持续一辈子的终身事业。要想让自己的钱生钱，就必须充分地认识自己，充分地了解自己的抗压能力和抗风险能力，并做到分清主次，选择合适的理财工具和理财产品，对自己所持有的产品心中有数，这样才不会患得患失，才不会看到自己手里的股票涨停跌停就各种心惊胆战、犹疑不定。



背靠大树好乘凉

——稳稳当当的生财之道

如今，“理财”作为一个新兴的热词广为流传，一旦手里的闲钱没做点什么投资，在别人口若悬河地聊起理财经的时候插不上嘴，自己都不好意思跟人家打招呼了。这充分说明，理财作为一种生活常态已经深入人心，正所谓“你不理财，财不理你”。不过，投资理财可需要一定的知识和技巧，并不是你想理财随时就能理得了的，脑中空空的人即使好好地理了财，财也不一定爱搭理你。话虽如此，投资理财这场大戏还是成了全民参与的狂欢盛宴，地铁里、公交上、马路旁……到处都能看见与投资理财有关的宣传广告，理财这一概念早就经由各种渠道直击老百姓的内心，直通老百姓的生活。不知从什么时候起，人们见面打招呼的话就由传统的“吃过了吗”换成了“你那股票最近涨了多少”，这样看起来，全民投资、人人理财的日子似乎已经到了！但是，拂去这些表面的喧嚣和热闹，人们充其量也不过是跟着风把自己的资金投进了市场而已，可他们真的懂投资吗？真的知道该如何理财吗？真的能选对靠谱的投资项目吗？投进去的本钱又真的会如其所愿顺利地成倍增长吗？

在我们身边，越来越多的人开始研究理财知识，越来越多的机构争

相设立投资讲座，投资理财这一原本专业性的新鲜事物，已经一步步地渗透到了老百姓的日常生活之中。人们开始着了魔似的研究各种各样的投资产品，每天考虑的第一件事就是这只股票会不会涨停，那个地段的房产是否值得投资，投资什么项目才能日进斗金，如何让手里的钱生出更多的钱，怎样才能过上富足的生活云云。其实，这种心理是极为普遍并且无可厚非的，人有逐利的本性，从内心深处来讲都是拜金的，那一沓沓的钞票原本就对人有着一种不可言喻的吸引力。谁都想过上好日子，谁都想变成有钱人，谁都巴望着自己的钱能日涨夜涨，涨个不停，应该没有一个人会希望自己辛辛苦苦攒下来的血汗钱不断贬值甚至不翼而飞吧！但是，我们一定要全面认识事物，充分考虑到事物发展的两面性，投资赚了钱固然好，但万一赔了呢？适可而止固然好，但万一欲壑难平呢？要知道，人的贪欲一旦被激发出来，可是连自己都会大吃一惊的，贪婪会令人们扭曲本性，永不知足。有的人对于敛财、聚财如痴如醉，整日沉溺在对财富无止境的追求之中，结果把自己的生活搞得一塌糊涂，最后还落得两手空空。可见，“贪心”正是投资者们的大忌！“君子爱财，取之有道”，想要发家致富本没有错，但我们必须稳扎稳打，踏实妥当，要想更好地生财，生财之道务必谨慎选好。

很多人在投资时缺乏自己的分析和判断，在没有掌握足够的专业知识的情况下，完全听信周围人的劝说和铺天盖地的投资宣传，被那些看起来诱人的广告所吸引，深陷其中无法自拔。就拿年初跑路的“e租宝”来说，它刚兴起时可谓满世界打广告，一时间，交通工具里、电视广播上随处可见“e租宝”的轰炸式宣传，还有当红的明星为其做代言，以“高回报、低风险”的宣传语为诱饵，引得众多投资者趋之若鹜；再比如泛亚



的“日金宝”，号称坐拥 10% 以上的高收益，而且随存随取，方便至极，短短的数月内也是追随者无数。结果又怎样呢？“e 租宝”跑路，骗了 90 余万投资民众，大肆敛财超过 745 亿元；泛亚的丑闻也被新闻媒体广泛报道，跑路的 P2P 给投资者们带来了巨大的经济损失。其实，单是拿出他们的广告宣传页来仔细看一看，任何一个有点金融常识的人都会清楚那诱人的许诺是根本不可能实现的，但是，为什么还有这么多人甘心把自己的钱投到这种不可能的投资中去呢？答案显而易见，就是因为富贵险中求的侥幸心理！也正是这种心理害得无数人钱财散尽，倾家荡产。

说到底，赚钱的真谛是什么呢？其实很简单：只赚一毛钱！贪得多了嚼不烂，只赚一毛钱，反而能帮你稳稳当当地赚钱。千万不要看不起这区区一毛钱的利润，拿生活中最常见、最普通，也是人人都需要消费的商品——袜子来说，假设一双袜子只赚一毛钱，在大型的批发市场中，一个摊位每个月轻轻松松销出 8 万双袜子，那么就可以收获 8000 元的利润，一年算下来就有将近 10 万元的盈利。不久前有媒体报道，深圳的一个半文盲妇女，起初靠给人家当保姆维持生活，后来开始做点小本买卖，在街头巷尾、天桥底下摆摊给手机贴膜。她这个人认死理，贴一张膜只赚 2 块钱，平均价格总要比周围的贴膜摊贩便宜个块儿八毛的。渐渐地顾客盈门，每天贴膜的数量大得惊人，生意也越做越红火，后来竟然成了远近闻名的企业家！号称拥有超过 10% 的高收益，能帮你日进斗金的投资项目，结果却令投资者们赔了个精光；看起来毫不起眼、一毛钱利润的生意却令人们稳稳当当地赚钱，甚至还培养出了一个成功的企业家，这又是为什么呢？

在天主教的教义中有“七宗罪”之说，列举了人的七种原罪：贪婪、

懒惰、色欲、暴食、妒忌、暴怒、傲慢。我们也可以从人的本性出发分析一下为什么贪恋暴发反而输惨，脚踏实地结果稳赢。

贪婪。在任何投资中，风险和收益都永远是并存的，但一些投资者在贪欲的支配下只看到了那些高昂的回报，恰恰忽视了隐藏其后的高风险。“e租宝”事件中，很多投资者就是被“一元起投，随时赎回，高收益，低风险”之类的骗局蒙蔽了双眼，单纯去关注自己想要关注的那一部分内容，刻意地忽略了潜藏其后的风险。其实，如果不是贪欲熏心，但凡有点经济学常识的人都该知道所谓的“高收益，低风险”只可能在梦里出现，更何况在《最高人民法院关于审理民间借贷案件适用法律若干问题的规定》中还对民间借贷利率和利息做出了调整，明确规定了民间借贷年利率超过 36% 即为无效，所以收益许诺得再高也只是空谈罢了，根本不会受到法律的保护。

懒惰。如今的投资市场鱼龙混杂，良莠不齐，什么样的人都有，什么样的事儿都有，很多人一心只想把投资者的口袋掏空，全部挪进投资机构的大坑里。可是，在推销人员口若悬河、滔滔不绝地介绍自己的投资产品有多好时，你是否用心了解过他们到底拿这些钱去干什么，又凭什么承诺能够在短时间内给你更大的回报呢？这个问题很多人都想过，但真正去寻根究底的人却没有几个，其实就是由人性中的懒惰所决定的。大多数人都具有懒惰心理，根本不愿意去思考这么多，他们不会考虑究竟为什么要投资这个项目，也不关心这个项目到底是靠什么赚钱的，完全处于一种盲目跟风的状态。当一个充满诱惑的投资项目出现时，他们根本不会动脑筋去思考、分析和研判，只是跟着感觉走或者全盘听取别人的意见，别人买什么我就买什么，别人投资什么我就投资什么，可想



而知，下场一定不容乐观。所以，如果投资者克服不了心中的懒惰，懒得去了解、去思考、去判断，那还不如稳妥地去投资传统的银行项目，把钱安安全全地存在银行里。它或许不会帮你日进斗金，但至少不会令你的财富在一夜之间全部蒸发掉。

傲慢。很多投资者都会犯自以为是的毛病，在选择某一项投资产品的时候，总会认为我选的这个产品绝对是万无一失的，我的这只股票第二天肯定会涨停；在做了一项投资决定之后，往往会表现出志得意满的心理，而且毫无缘由、根深蒂固。此时，他们的大脑中早已进行过各种设想：一旦赚的钱到了手，我就要拿这些钱奢侈消费，还要继续买买买，继续投投投。但事实上呢，这些固执而傲慢的决定真的是正确的吗？又真的会如其所愿吗？要知道，在你气焰万丈时所做的那些决定不会是万无一失的，没有足够冷静的头脑，就根本没法做出科学理性的投资决策。在“e租宝”被调查的半年前，相关机构就已经多次对投资者们做出过风险警示，可惜的是当局者迷，旁观者清，太多的投资者没能做到及时收手，最终蒙受了巨大的经济损失。反观很多对所谓的高收益心存怀疑的人，却老老实实地把钱存进了银行，选择一些最基本的理财产品，利息很低，收益不多，但胜在安全稳妥。毫无疑问，这些把钱存到银行里，靠最传统的项目来投资理财的人，在那些自认为精于投资的傲慢者眼中简直不值一提，这些又笨又老的投资手段也往往会令他们嗤之以鼻，但讽刺的是，在他们因为贪图高收益而赔得倾家荡产之后，心里面不知有多后悔，觉得当初自己如果把钱老老实实存进银行里就好了。可见，投资是一种长期的事业而不是一个短期的选择，永远不要觉得自己比别人更聪明，永远不要被无知的傲慢和眼前的利益所蒙蔽，在投资市场中，稳妥和安

全是一个永恒的主题。

因此，每个人在进行投资之前都要对自己做一个正确的评估，对自己的个性特征和资产状况有一个全面的考量，并根据自身实际制定出一个切合实际、稳妥可行的投资规划。投资时，我们需要的不仅仅是细心，更要有耐心、决心和恒心，要有长远的眼光，做长久的打算。要知道，贪婪、懒惰与傲慢往往会令我们失去理智的分析和研判，急功近利地想要快速发财，一心追求暂时的利益而忽视了风险。这种做法不仅会导致巨额的财产损失，还会在一定程度上影响自己的心理健康，进而影响到生活的方方面面。所以，每个投资者在进场之前，必须客观公正地审视自己的心理建设与投资心态，深入理性地排查自己的理财计划和具体步骤，并适时进行调整，正确对待自己，淡然看待投资！唯有培育健康的投资心理，树立正确的投资理念，才能在心底种下一棵茁壮成长的“摇钱树”，才能背靠大树好乘凉，妥妥当当地科学投资，稳稳当当地发财赚钱！



小心避开“滚雪球”的谎言

——如何看待复利投资

在热播电影《姨妈的后现代生活》中有这样一段与投资相关的情节：周润发饰演的男主角潘如常是一个娘娘腔十足的骗子，专门利用女性贪小便宜、耳根子软的特点四处行骗。他撺掇着姨妈把一辈子的积蓄拿出来投资墓地，还把墓地投资的高收益和高回报吹得天花乱坠，诱人至极。为了赚大钱、赚快钱，姨妈头脑一热就拿出了毕生的积蓄去做投资，结果赔得血本无归，只能整日以泪洗面。

现代社会日新月异，人们的投资理财意识也在不断增强，他们再也不满足于将钱存在银行里睡大觉，更关心的是如何令财富快速增长。投资有风险，投资者们当然也就有成有败，像影片中的姨妈这样，根本都不了解自己要投资的是个什么项目，就在别人的蛊惑撺掇之下盲目地重金介入，甚至不惜拿出自己的全部身家孤注一掷地进行投资，这种盲目投资的悲剧在如今的投资市场中绝非什么罕见的现象。时下，“复利投资”这一新名词越来越频繁地被投资者们提及，这是一项使人更容易被盲目吸引过去的投资项目。如果你不懂什么是真正的复利，不懂怎样揭开它迷惑人的面纱，就肯定会被它的高额回报所折服，乖乖地掏空自己的口袋。

爱因斯坦曾经这样感叹道：“复利是人类最伟大的发明，是世界的第八大奇迹！”巴菲特在他的传记《滚雪球》中谈到自己投资理念的精髓，就是充分利用“滚雪球”效应。此后，各种理财机构将巴菲特的“滚雪球”效应与复利投资紧密联系起来，大肆渲染。信步走进一家理财机构的大厅，推销人员就会立刻凑过来为你详细讲解什么叫复利、如何进行复利投资，并且通过具体的数字令你感受到复利的巨大魅力。假设你拿出 10000 块钱作为本金进行投资，按照 18% 的年化收益率计算，那么，第一个月的利息就是 $1.5\% \times 10000 = 150$ 元，把第一个月的利息也计入下个月的本金继续投资，那么第二个月你就能额外得到 $150 \times 1.5\% = 2.25$ 元的利息……如此重复多次之后，光是这一部分的利息就达到了 175.5 元，几百元钱对你来说也许还不算什么，那么 1755 元呢？17550 元呢？照这样计算下去，你手里的 10000 元在不久的将来就会变成 20000、30000 甚至更多。按照这样成幂指数的翻倍增长计算下来，手里的钱涨得实在太快了！这也同时激发了人们对于自己财富的丰富联想，像这样躺着都能钱生钱的日子，似乎追上巴菲特都不过是时间早晚的事。毕竟以一般的眼光看来，复利就有点像从山上往下滚雪球，最开始的时候雪球的确很小，但往下滚的时间越长，这个雪球就变得越大越膨胀；如果雪球结构黏合得比较紧密的话，滚得时间再长、个头儿再大也不会轻易地散掉。正如巴菲特解释的那样：“人生就像滚雪球，重要的是找到很湿的雪和很长的坡。”巴菲特称自己之所以能够成功，就是因为他在这个坡上滚了 50 多年，这一时间足够长，而且每一步都滚动得十分谨慎。而在投资领域中，所谓的湿雪，指的就是在合适的环境中适时投入能够不断滚动增长的资金；所谓的长坡，则是指能让资金有足够的时间滚大变强的企业。所以，



要想获得“滚雪球”式的利益增长，我们就必须首先找到这两个要素：湿雪和长坡。尽管复利的投资方法看起来十分简单易行，但依旧是一个一步步积累的过程，想要通过复利投资达到财富的快速增长甚至一夜暴富，那几乎是完全不可能实现的，真正操作起来也难如登天。

如果说在5年以前，还有很多人根本就不知道“复利”两个字代表着什么，那再看看如今的投资市场，复利投资早已深入人心。通俗而言，复利就是连本带利地利滚利，也就是说如果每年都能保持一定水平的收益率，那么若干年后就可以获得非常可观的财富增长。尽管如此，对复利投资的盲目吹捧和全盘信任仍旧是一种非理性的表现，下面，就让我们揭开复利的神秘面纱，看看它到底是怎样操作的，又存在着什么样的风险。假设小王每个月定投500元，一共投资10年，每年稳定地获取10%的收益，那么10年之后，小王连本带利就一共可以获得103276.01元；如果小王每个月定投500元，同样连续投资10年，并且在前9年每年都获取15%的收益，但在最后一年却由于投资失误损失了30%，那么10年之后，小王连本带利就一共只获得80096.74元。可见，尽管在前面的9年中，小王每年都比第一种投资方案多获取5%的收益，但仅仅是由于最后一年的投资失败，小王的总收益就减少了23179.27元之多。因此，在所谓的复利投资中，我们必须十分谨慎小心，稍有不慎这个雪球就可能在瞬间分崩离析，我们的腰包也很可能迅速干瘪下去，正如那句调侃的话一样：“辛辛苦苦数十年，一朝回到解放前”。

在《列子说符》中记载着这样一则寓言故事——“齐人攫金”。说的是有个齐国人去逛集市，看见有人在出售黄金，他竟然拿起一块就跑。在被人逮住后，押到衙门里审问，县官问他：“集市里有那么多人，你怎

么还敢强抢别人的金子呢？”齐人回答：“我只看见了金子，没看见人。”这个“只见金子不见人”的齐人和看到复利背后的利益就毫无理智地拿出全部家当去投资的人们是一样的，他们往往只想到了若干年后手里的100变成10000的景象，却没有看到中间的风险和其他纷繁复杂的现实问题。那么，投资者们怎么会犯这么显而易见的错误呢？我们可以试着从脑科学的角度做出解释。

按照达尔文的进化理论，人类都是进化而来的。从最初的简单生物体逐步进化到具有结构复杂的大脑之后，我们的行动就由大脑支配。而大脑的结构主要分为三层：第一层是脑干，被称为“爬虫类脑”，主要负责调节呼吸、肠胃蠕动、心跳等非自主性功能；第二层被称为“脑边缘区域”，具有情绪和情感功能；第三层则被称为“皮质层”，包含了情感、认知、记忆、思维等多种功能。人类的每一个行为，都是由这三个层次的大脑相互协作完成的，即先经过脑干，再经过边缘区域，最后经过皮质层。当一个非常饿的人看到一个热气腾腾的包子时，脑干所给出的第一反应就是“拿过来，吃掉它”；可当时这个包子还摆在售卖的橱窗里，于是脑边缘开始判断是要直接抢过来还是继续去寻找其他的食物；一旦你开始做思想斗争，考虑自己是否可以通过一种更文明的方式比如沟通或者购买来把这个包子据为己有时，这就是第三层皮质层在起作用了。所以，从大脑的结构来看，贪婪与占有正是我们的原始本能，已经深深地印在我们的潜意识当中，根本不可能被人为地彻底消除。

在生活中，我们经常会听到一些失败的投资者这样抱怨自己：“都怪我当时太贪心了，如果能早点把这些钱撤出股市、存进银行的话，现在也不会落得这样两手空空的下场。”但是，我们真的能够做到完全不贪婪



吗？不能！我们做投资、做理财不都是抱着获利的动机和目的吗？如果我们真的能做到绝对不贪婪，那就不会去投资，更不会频繁地出入投资理财机构了。因此，在面对贪婪和复利的双重诱惑时，我们当然会难抑贪念、心向往之，这本来就是无可厚非的。既然我们无法改变自己的本性，也无法消除贪婪的心理，那么，我们唯一能够做到的就是合理地控制它，把握好分寸和尺度。

可见，投资者应该放弃“不劳而获”“坐地生财”的种种幻想，而真正树立起一种正确的投资观念，有自己独立的判断，不被一些夸张的投资宣传所诱惑，要冷静下来，真正读懂这些诱惑背后的真实意图，科学理性地进行投资。第一，我们要对自己的财务状况有一个正确的评估和判断，对自己的收入进行分类处置，要知道，并不是所有的钱都可以拿来投资的；第二，我们要考虑清楚自己为什么要进行投资，投资时的心理承受底线在哪里，自己的投资喜好是什么，究竟擅长哪些方面的投资；第三，我们要多问问自己是不是真的懂某一项投资，对其相关知识到底了解多少，是否能够试得出深浅，是否该冒这个险，是否该及时充电。要知道，在投资之前进行的所有分析都应该是理性客观的，不能一赚了钱就高兴，一投资失败就各种抱怨，这样患得患失的投资心态是最不可取的。所以，凡是我們决定要做的投资，就一定要不吝惜时间和精力，好好地去深入研究、分析研判，虽然不可能做到绝对理性，但相关知识积累得多了、具体案例了解得透彻了，投资时的理性成分自然就会大大增加。必须要注意的一点是，我们一定要在满足了基本生活条件的基础上再去考虑投资，绝不能孤注一掷，更不能被一些投资高收益的表象所诱惑，深陷进去无法自拔。

一本万利的奇迹 ——颠扑不破的“二八法则”

众所周知，鳗鱼肉质爽脆，肥美可口，素有“水中人参”之美称，深受广大美食家和消费者的喜爱。而鳗鱼养殖业虽获利颇丰，却也具有相当的难度和极大的风险，可以说是一项风险投资。因为鳗鱼苗的成活率普遍较低，比其他所有品种鱼类的平均成活率都低出一大截，一般来说只有 20%~30%，如果掌握不好的话就可能连 20% 的成活率都达不到。设想一下，假如我们在养鱼池里投放了 100 万只鳗鱼苗，最终成活下来并且能帮我们获利的往往只有 20 万只，其余的八成都会变成一文不值的鳗鱼泥，这该是一件多么令人痛心的事情。可见，鳗鱼的成活率高低是制约该项投资成败的关键因素，必须对鳗鱼的生活习性有极为深入的了解才可能将鳗鱼养好，另外，在养殖过程中的运气成分也会对最终的成功与否产生极大的影响。

作为一个年轻的“90 后”，刚从学校里毕业的小马一步跨入了鳗鱼养殖这个行业。小马家可以说是鳗鱼世家了，几代的父辈们都是干这一行出身的，大学毕业以后，他也理所当然地子承父业开始从事起鳗鱼养殖行业来。小马深知父辈在养殖鳗鱼苗的过程中付出时的艰辛劳作和收获



时的无能为力是多么的不成正比，就越发希望能通过一些更合理、更科学的途径带领大家走出鳗鱼养殖的怪圈，摆脱那种凭借运气苦苦等待的困境。于是，小马开始在养殖的过程中不断尝试新的方法，持续改善养殖条件：保障最干净、鲜活的水质，保持最适合鳗鱼生存的水温，以确保鳗鱼的基本健康状况，同时不断改良鳗鱼专用饲料，促进消化，寻找更适合它们茁壮成长的饲养方法，还试过放音乐、种水草等千奇百怪的办法……但是，这些做法对于提高鳗鱼苗的成活率来说，起到的作用都微乎其微。小马并没有气馁，发誓一定要找到提升鳗鱼苗存活率的可行方法。他开始四处求助，上网查看海量资料，去图书馆翻阅养殖类读本，并且找到了相关的生物学专业人士。听了小马的来意，专家带领一支考察小组开始对鳗鱼的养殖过程和成活率数据等进行了科学的记录和严密的分析，结果显示，整个养殖的过程都很正常，一切均严格按照流程标准规范地进行，而鳗鱼苗会 20% 活下来，80% 死掉，这也完全符合自然界的“二八法则”。

所谓“二八法则”，是由意大利统计学家维尔弗雷多·帕累托于 20 世纪初期提出的，即 20% 的优秀者创造了 80% 以上的价值。帕累托指出，在任何特定的群体中，重要的因子通常只占据少数，而不重要的因子则占绝大多数，因此，只要控制住具有重要性的少数因子就能够控制事物发展的全局。这一原理后来逐渐演变成被当今学界所熟知的“二八法则”，很快被各路专家学者在诸多领域推而广之，并且都惊人地适用。经济学家认为，20% 的人掌握着 80% 的财富；心理学家认为，20% 的个体身上集中了人类 80% 的智慧。当然，还有更多类似的例子，比方说 20% 的人支配别人，80% 的人受别人支配；20% 的人获得成功，80% 的人不会成功；

20% 的人正面思考，80% 的人悲观消极；20% 的人高价买时间，80% 的人低价卖时间……

让我们再回到鳊鱼养殖的这个问题上来，通过对鳊鱼养殖的分析判断，专家们发现调查结果与“二八法则”是完全吻合的，而“二八法则”是自然界中的客观存在，几乎不可违背。但小马还是不甘心放弃，送走专家后仍然坚持继续观察和细致研究鳊鱼的日常生活习性，并做好详细的观察记录，每天关注喂食前后鳊鱼苗的动向。

功夫不负有心人，经过一段时间的仔细观察，小马发现了一个规律：每次投食后，大多数的鳊鱼都会拼尽全力地去寻找食物，为了得到鱼食，它们要打响一场苦战，必须一刻不停地游向鱼食撒落下来的方向。其中那些比较强壮的、个头更大一些的鳊鱼会及时冲到最上面，顺利地抢到充足的鱼食；而那些身体素质偏差的、个头比较小的鳊鱼却拼死拼活也很难分得一杯羹，跟着游上半天却一无所获，腹中空空黯然而归。像这样循环下去，久而久之，这批没有力气的鳊鱼苗最后只能饿死在池底。小马恍然大悟：这就是自然界中优胜劣汰、适者生存的法则啊。此后，小马对症下药，除了水质管理、池塘专养、轮捕轮放之外，创造式地采用漩涡对流式投食法，即从鱼池底部向上冲水，让整池水形成对流。这样一来，所有鳊鱼苗都会被巨大的水流冲击到水面上，轻而易举地吃到鱼食，自然就获得了高产高效，鳊鱼苗的成活率曾经一度达到了 90% 以上，这一做法被附近的养殖户纷纷效仿。

根据“二八法则”，我们得出了自己不愿意相信也不愿意看到的结论：通常情况下，我们最后取得的成绩，其实只是来源于我们 20% 的努力，这也就意味着我们其他 80% 的努力是完全的无用功，这些付出并没有创



造出什么价值，甚至根本没有任何的收获。更通俗地讲，“二八法则”向我们揭示了这样一个真理，即投入与产出、努力与收获、原因和结果之间普遍存在着不平衡的关系。小部分的努力，可以获得大的收获。起关键作用的小部分，通常就能主宰整个组织的产出、盈亏和成败。

在我们的生活中，“二八法则”更是无处不在、时时适用，潜伏在周围的每个角落、覆盖了生活的方方面面。研究“二八法则”的专家理查德·科克认为：凡是洞悉了“二八法则”的人，都会从中受益匪浅，有的甚至会因此而改变命运。那么，我们在投资的过程中，又该如何利用好“二八法则”，让自己在投资决策中能够四两拨千斤，一本万利呢？

要将“二八法则”的理念融入自己投资的整个过程，时刻保持这种思维和意识，不能有一刻放松。我们要分清主次，有所侧重，尽量抓住那些主要的项目，放弃那些没有贡献的项目，不要把摊子扯得太大，把鸡蛋分散到N多个篮子中去；相反地，我们只要在几个重点项目上集中分析研判，下足资本并追求利润最大化就好，不必奢求每一个项目都得到好的投资回报。在做投资决策的过程中，要抓住那些关键性问题的来进行决策，以达到纲举目张的效果，不能“眉毛胡子一把抓”，必须有选择性地寻找和投放。如果自己有融资的需要，就必须将有限的资金投入到的项目之中，并且不断追踪资金的去向，随时改变份额，从而提高资金的利用率。我们务必谨记，投资中80%的利润来自于20%的重要项目和重点投资，而其余20%的利润则来自于80%的普通投资项目和投资策略，在规划投资策略时不要太贪心，不要混淆主次，更不要盲目跟风，要有自己的判断，有所侧重，抓关键投资项目、抓关键决策定位、抓关键投资走向、抓关键合伙人，找出那最关键的20%来，以尽快获得80%

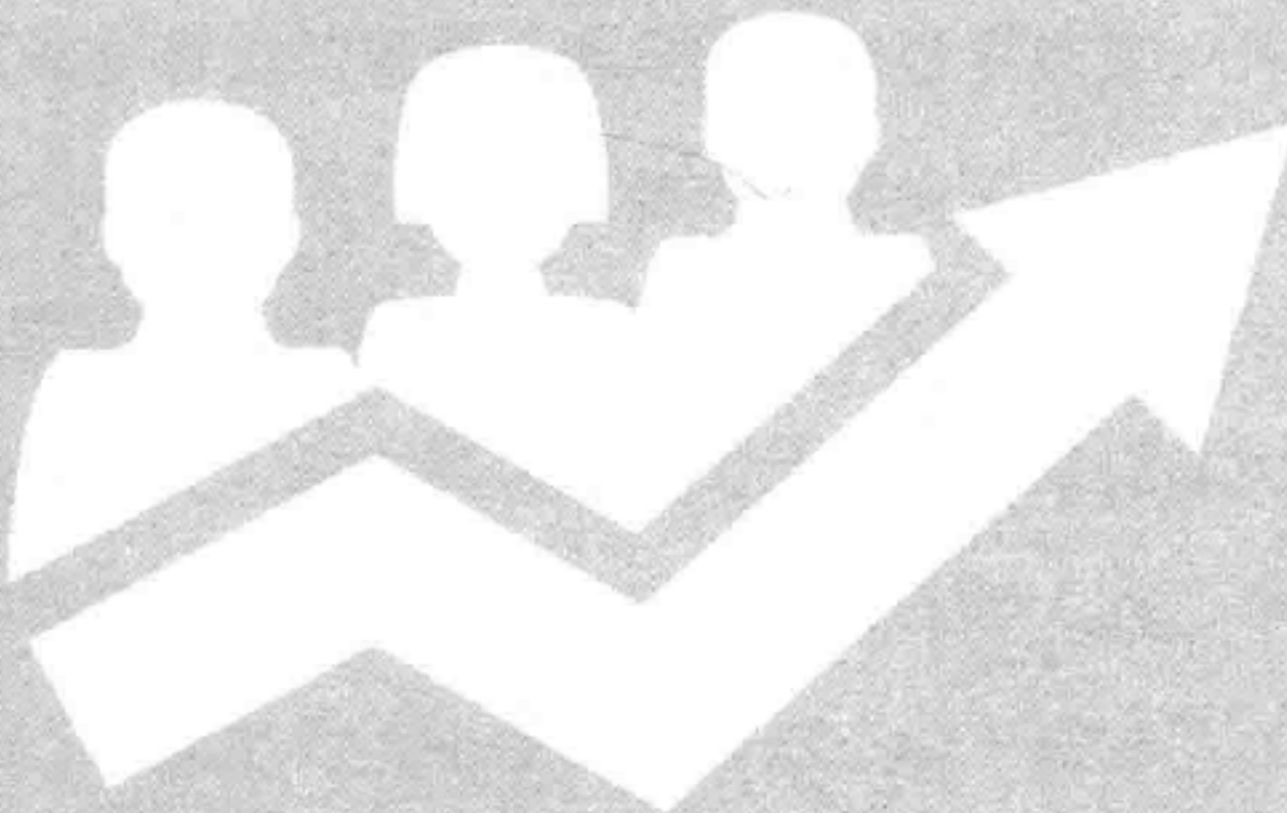
的好处。恰如其分地利用“二八法则”，锁定重点目标，这样一来，也许我们就不必苦苦地追逐每一次赚钱的机会，而是集中精力办大事，一本万利还是有可能会实现的！

CHAPTER 02

第二章

风险与财富同行

——风险感知与心理承受



一夜暴富的美梦 ——迷恋小概率事件

“中国福利彩票双色球开出超级大奖，一位浙江投注者获得 5.14 亿奖金”“‘三亿大奖’中奖纪录再遭刷新”“照抄别人彩票和别人一起中大奖”……报纸上、网络中，众多一时间成为热门谈资的新闻报道煽风点火地鼓动着浮躁不已的人心。人们在揣测、评论、啧啧称羡的同时，难免会有一丝瘙痒袭上心头——我咋就没有这好运气？如果咱中了亿元大奖……

一夜暴富的美梦大概谁都做过，那种躺着睡觉就能闷声发大财、然后毫不在乎地处置金钱甚至见者有份的场景，光是想想就极具快感，再说了，梦想还是要有的，万一实现了呢？住在成都的王博先生，一个年轻憨直的挖掘机驾驶员，就这样华丽丽地被天上掉下来的大馅饼砸中了。那可是 600 万的大奖啊！简直能让人蹦着高儿地乐出声来。两家媒体先后采访并报道了王博领奖的详细经过，生动细致的描写极有代入感，令人仿若身临其境。王博称自己长期坚持买彩票，如今终于圆了期盼已久的发财梦。提到这么多奖金该怎么花时，王博抛出了买辆宝马的豪言壮语，还直言不讳地说：“准备先拿 50 万给自己的父母，然后找个女朋友，



把终身大事了了。原来都是别人挑我，现在该我挑别人了。”当此时，蜗居在格子间里的你我，怎能不羡慕得牙根儿痒痒呢？那还等什么，赶紧买彩票去吧！

不过，网友的眼睛总是雪亮的。在一张拼接的视频截图中，人们惊奇地发现：在彩票开奖的现场，连续8期开奖视频里的大部分观众竟然是同一批人，有的甚至连衣服都懒得换，只是调整了一下座位而已。于是，早已饱受诟病的中国体育彩票再度被推上了舆论的风口浪尖。尽管体彩中心的工作人员紧接着就发出回应，称有些彩民就爱见证这一激动人心的时刻，就喜欢重复来现场观看。可此事仍旧再次引发了社会公众对于彩票开奖真实性的质疑之声。

即便如此，人们仍旧趋之若鹜，仍旧把自己的发财梦投注在那二指见方的小纸片上。

1979年，普林斯顿大学教授卡尼曼和沃特斯基正式提出了关于风险决策的前景理论；2002年，卡尼曼因前景理论获得诺贝尔经济学奖。所谓前景理论，是在修正最大主观期望效用理论的基础上发展而来的，概括来说主要包括以下四项基本内容：

1. 与财富的绝对量相比，人们内心深处更加看重的反而是财富的变化量。

2. 在面临获得前景时，人们往往更倾向于规避风险，操作起来更加小心翼翼；而在面临损失前景时，人们则会更倾向于趋向风险，对自己的失去不甘心，想要凭借再次冒险来一举翻盘。

3. 在损失或获得的过程中，人们所感受到的敏感程度并不相同，损失带来的痛苦感远远大于获得带来的快乐感。就是说财富减少会给人们

带来更多的痛苦，相比较而言，等量的财富增加所带来的快乐反而不算什么了。

4. 前期决策造成的结果总会影响到后期对于风险的态度和后续决策。前期赢利时，人们会更偏好风险，同时也降低了后期的损失；而前期损失时，则会加剧后续亏损时的痛苦，同时也提高了对于风险的厌恶程度。

为了验证前景理论，卡尼曼和沃特斯基曾做过一个著名的心理学实验：实验背景假定美国正处在一种罕见疾病即将全面爆发的紧急预案阶段，并且预计将有 600 人因该疾病而死去。在精心设计的两种方案中，X 方案一旦被采用，就确定能挽救 200 人的生命；而采用 Y 方案的话，就有 $\frac{1}{3}$ 的可能性 600 人全部被救回来，也存在 $\frac{2}{3}$ 的可能性连一个人也救不了。调查数据显示，人们大多不肯冒风险，更愿意选择 X 方案。因为他们觉得，救人就是一种获得。

同样一种情境，采用另一种描述，参照点不同，结果就会完全不一样了：在精心设计的两种方案中，X 方案一旦被采用，就必定会造成 400 人死亡；而采用 Y 方案的话，则有 $\frac{1}{3}$ 的可能性无 1 人死亡，也存在 $\frac{2}{3}$ 的可能性 600 人全部死亡。调查数据显示，此时人们更倾向于冒风险，更愿意选择 Y 方案，因为他们觉得，死亡就是一种失去。可见在面临损失时，人们会更趋向于风险，这也正是彩民们会疯狂痴迷于彩票的心理原因。

前景理论还揭示了一个奇特的经济现象：人类具有强调小概率事件的倾向。什么叫小概率事件呢？就是几乎不可能发生的事，多指在概率论中概率很接近于 0 的随机事件。曾经有这样一则中彩报道：河南安阳的一个彩民以小博大，用 172 元钱买下 2 注 44 倍投注的“6+1”双色球彩



票。谁料竟然走了大运，一次性中了 88 注 409.07 万（一等奖），共计获得奖金 3.559 亿元。事后，有人精确计算过双色球的中奖概率：一等奖为 0.0000000564，二等奖为 0.0000008464，三等奖为 0.0000091417。这一组数字几乎接近于零，可见中一等奖绝对属于典型的小概率事件。正如买彩票是赌自己会走运，而买保险则是在赌自己会倒霉一样，明明是两种不太可能发生的事情，人们却往往极为热衷。小概率事件还有另一个名字叫“运气”。在小概率事件面前，人的心往往是“偏”的，总是非常乐意在自己认为合适的情况下赌上一把。

其实，彩票并非一种投资，即使作为投机，也是回报率很低的一个投机项目。故此，政府设立的彩票被人送外号“微笑纳税”。也就是说，你的钱有 99.99% 的可能已经被拿去支持伟大的福利事业和体育事业了，之所以会制造彩票这个噱头，不过是让你交起钱来更加积极主动罢了。

爱拼才会赢

——风险喜爱效应

我们要想赚更多的钱应该怎么做呢？很简单啊，用钱生钱！怎样才能做到钱生钱呢？那就去投资好了。但是，投资又有一定的风险，已经形成共识的一个投资原理就是：风险越大，收益越大。但反过来想一想，高收益就一定意味着高风险吗？

假设有一间屋子里面装满了黄金，与此同时，屋子里面也装了一个定时炸弹。这时候有三个人同时冲进了屋子，每人分别装出来一袋黄金，那么，这三个人承担的风险是不是相同的呢？当他们扛着黄金袋子跑出屋子后，旁人告诉他们这间屋子里装有定时炸弹的时候，三个人的回答却各不相同。第一个人吃惊地说：“什么？里面还有炸弹！我完全不知道啊。”第二个人则抚着胸口说：“是啊，我知道有炸弹的事情，却不知道什么时候会爆炸，所以我装黄金的时候非常害怕，一直在浑身颤抖。”第三个人却胸有成竹地回答：“我知道有炸弹，也知道炸弹什么时候爆炸，所以一直看着表，这不，稳稳当当地出来了。”同样拿到了一袋金子，但很显然，第三个人的风险是最小的。

这就充分说明，持有不同的心态，就承担着不一样的风险。第一



个人其实就是所谓的无知者无畏，完全不知道还有风险的存在；第二个人则意识到了有风险，但还是胆战心惊地完成了整个过程，也是在风险和收益之间做着博弈；而第三个人呢，他准确地认识和预估了风险，从而能够从容理性地去装满黄金，也就是说所有可能的后果他都已经充分考虑过了。第一个人完全是凭运气，不可持续；第二个人冒着巨大的风险，也许他只装了半袋子黄金就心惊胆战地跑出来了；第三个人风险最小，能够从容地装满一整袋黄金。一个成功的投资者就应该像这第三个人一样，能够感知和预测到风险，同时也会把风险控制到最低。

有一家做净水机的企业，设备和产品都堪称顶尖，唯独没有一个很好的销售业绩。通过行业分析和近几年的市场调查，公司高层认为今年的净水机肯定会大卖，销量一定会变得很好。为了更好地做促销宣传，公司决定去银行贷款，以获得更多的营销资金，为自己接下来的销售保驾护航。这家企业找到银行，却被银行拒绝了。因为银行贷款是需要抵押的，对于这家刚起步的企业来说，厂房是租的，机器设备已经为原材料的款项设置过抵押，又没有什么其他的固定资产，银行当然不想承担这么大的风险，贸然贷款给他们。尽管这家企业对自己的销售前景极为乐观，但银行对该企业的净水机销售并没有一个准确的把握和预期，无法确定他们的净水机到底会不会大卖。这家净水机企业为了自己的净水机能够进入市场，并在市场中占有一席之地，无奈之下同意了另外一家电器连锁零售公司的并购方案。这家电器连锁零售公司通过手头掌握的商业信息，早就已经预料到了净水机的市场前景，再加上自己掌握着成熟的销售渠道，当然敢果断出手，实施

并购计划。事实证明，当初的预期果然是正确的，这家企业的净水机一问世就获得了大卖。

那么，为什么银行和零售公司会对同一家企业伸出来的橄榄枝做出了截然相反的选择呢？就是因为对投资风险的认识和预估程度有所不同。

所谓的“高风险，高收益”，其真实含义应该是：高风险投资要有高收益来覆盖，即投资的预期收益要与可能承担的风险相匹配，风险越高的投资就要有越高的预期收益才能进行投资。投资者们可千万不要将其错误地理解为只要是存在高风险的投资品种就一定会有高收益。比如，现在市面上有两只股票让我们选择，这两只股票的股价均价都差不多，但是，对应的两个公司却有着截然不同的发展方向。A 公司是一个发展比较平稳的公司，它的技术和资金配置都比较稳定，股价也始终保持稳定，一直都在 8~10 元徘徊；而另外一家 B 公司，则是一家新兴的公司，正处于成长过程中，很多新的产品都在研发阶段，如果新产品能够顺利研发成功并且及时推向市场的话，这对它的股价的影响无疑是非常大的，很可能会因此而翻番，但如果新产品推向市场之后，没能被市场所接纳，那么它的股价就很可能从现在的 10 元钱进行大幅度的下跌，跌到 5 元甚至更惨都是很有可能的。此时，投资者就需要考虑“高风险，高收益；低风险，低收益”的投资原则，保守的投资者会毫无疑问地选择 A 公司，风险偏好的投资者则可能会选择买入 B 公司的股票，利用未来预期 100% 的收益来补偿未来可能出现的 100% 的损失。

风险总是相对的，许多在外人看起来高风险的事，在内行人的眼中，就不一定是高风险的。就好比风险系数极高的走钢丝、蹦极，还有拍武



打戏时的吊威亚，这在我们普通人看来无疑都是很危险的事情，如果没有专门的保护措施，完全不懂技术要点就贸然去走钢丝、蹦极和吊威亚，那就几乎没有什么成功的可能性，说得严重一些就相当于去白白送命。但如果我们经验丰富，并且有了专业的安全防护措施的加持，那么走在钢丝上和悬在半空中就变得不再那么可怕，我们也会对其信心倍增。可见，高风险下的高收益是需要一定的技术支持的。

为什么又有很多人坚持要买保底的理财产品呢？就是因为他们觉得，这样的话自己是没有什么损失的，买了保底的理财产品不会令自己的原始资本有什么损失，最起码自己的本金是安全的。但同时也有人喜欢选择一些高风险的投资项目，好好放手去搏一下，力争获得更高的收益。事实上，高风险和低风险的分别远远没有那么简单，二者之间也没有那么明显的界限，这是一门技术活，需要我们不断去学习、不断去积累投资经验。要知道，真正的投资并非以高风险来换取高收益，而是用比别人更小的风险来达到更理想的收益。想要做到这一点，就需要比别人更专业，掌握更多信息，更用心、更脚踏实地地去研究分析和审时度势。

因此，在投资中我们不能一味地生搬硬套，认为爱拼才会赢，看到高风险的投资项目，在心底一琢磨感觉这个风险是自己可以承受的，就秉持着高风险高收益这条原则去进行投资。到底是要分散投资还是要集中投资，“蛋到底要不要放在一个篮子里”，需要具体问题具体分析，不同的人都会有不同的理解和选择。如果我们是专业的投资者，拥有丰富的投资经验和娴熟的操作技巧，那么就把这些鸡蛋都放在一起，这样我们可以好好管理这些鸡蛋，集中力量用它们来赚更多的钱；但是，如果我

们是刚进市场的投资小白，就不能这样孤注一掷，毕竟没有太多的精力和时间去研究投资，我们就该把这些鸡蛋分散开来，把有限的资金投资到几个领域中去，这样的选择对于我们来说还是更加保险一点。



二鸟在林，不如一鸟在手

——风险厌恶心理

让我们先来做这样一个实验，有下面三个选择提供给你，仅凭第一印象，你会选择哪一个？

- A. 你一定能赚 4000 元。
- B. 你有 80% 的可能赚 6000 元，20% 的可能性什么也得不到。

实验的结果是，大部分人都会不假思索地选择 A 选项。

此时，一些经济学家会马上跳出来说你选择第一种方案是错误的，因为你们根本没有算清楚到底哪一种方案的收益更大，第二种方案的收益是 $6000 \times 80\% = 4800$ ，期望值要远远大于第一种方案的 4000 元啊！其实，对于大多数人下意识的选择，我们是很容易用理论知识进行解释的：因为人们在面临一些风险选择的时候总是比较谨慎和保险的，不想去冒太多的风险，往往喜欢见好就收，害怕失去自己已经获得的一些利润。对此，心理学家卡尼曼和特韦斯基称其为“确定效应”，即处于收益状态时，大部分人都会成为风险厌恶者。

为了验证这一论断，心理学家做了如下心理实验：邀请受试者参与一个扔硬币的赌博游戏，正面为赢，反面为输。如果赢了可以获得 50 元，

输了就失去 50 元，那么，受试者们是否愿意赌上一把呢？从整体上来说，这个赌局输赢的可能性相同，也就是说这个游戏的结果期望值为零，是绝对公平的赌局。那么，人们会选择参与这个赌局吗？实验的结果是，大多数人都不愿意玩这个游戏，这是为什么呢？这个现象同样可以用损失规避效应来解释，虽然出现正反面的概率是相同的，但是人们对于“失”往往会比对“得”更加敏感。一想到自己可能会输掉 50 元钱，这种不舒服的程度就超过了想到有同样可能赢取 50 元钱的快乐，这也正是一种风险厌恶心理的表现。

接下来让我们换一种说法，假设有这样一个合法的赌局，扔一枚均匀的硬币，正面为赢，反面为输。如果赢了可以获得 50 元，输了就失去 50 元，和上面的赌局完全相同，但细分成了三种不同的情况，这时你又会作何选择呢？

- A. 在之前不输不赢的情况下，请问你愿不愿意赌一把呢？
- B. 假设前面你已经赢了 100 元，现在你还会赌吗？
- C. 假设你之前输了 50 元，你又会怎样选择？

一般来说，人们在赢钱之后，总会感觉赢的钱反正也不是自己的，愿意索性继续赌下去，继续去冒险，反而不会把钱装进自己的口袋而立刻离开赌场。

同样是赌一把，是继续还是放弃，其背后到底有什么不同呢？这时就涉及“确定效应”，就是当需要在确定的好处和“赌一把”之间做一个抉择时，多数人会选择确定的好处。那么，在这赌一把的过程中如何做到“见好就收”呢？也很简单，用一句形象的话打个比方就是“二鸟在林，不如一鸟在手”，正所谓落袋为安，放在自己口袋里的钱那才是



真正属于自己的钱。可见，这个赌局的期望值其实是没有变的，风险和收益也没什么变化，唯一可变的是人们对于风险的反应。

风险其实包含着两层含义：一是不确定性，二是损失。人在本质上总是追求确定性和安全感，在风险相同的情况下，总会倾向于选择预期收益高的；而在预期收益相同的情况下，则一定会倾向于选择风险低的。人们之所以会愿意承担风险，不是爱好和追求“风险”，而是爱好和追求高风险可能带来的高收益。也就是说，因为风险意味着可能的损失，而人们对于损失的厌恶又是绝对的，所以人们对于风险的厌恶也是绝对的；当然，风险也可能带来收益，而人们对于收益的追求也是绝对的，当损失和收益发生冲突时，不同的评价和权衡之下就表现出了截然不同的风险态度。当我们称一个人“风险厌恶”时，并不是指其因在本质上追求确定性和安全感而对风险充满厌恶，而是指其在做风险决策时，相比于一项具有更高预期收益的投资，反而更愿意接受另一个预期收益略低但更加保险的投资。“风险厌恶”者并不是完全拒绝风险，只是对风险的接受程度相对较低。事实上，人类的发展从来都伴随着大量风险追求的行为，甚至可以说，人类历史上一切大的进步和飞跃都是由承担了高风险的风险追求行为所推动的。

沃伦·巴菲特认为，当金融海啸来临、股市低迷时，只有手里的现金才是最容易支配的，只有现金在手才可以随心所欲地购买产品。为什么巴菲特掌管的伯克希尔公司能保持长期收益，而且越来越超值？正是因为该公司一直秉持这种理念，并将其运用到了极致。伯克希尔公司的业务主要分为三大块：保险业务和其他、公用事业和能源、金融产品和金融。其中的保险业务是整个公司的核心所在，占公司总资产的75%。可

以说，正是保险业务为伯克希尔公司贡献了大量的现金储备。这巨额的现金，让巴菲特有能力随时投资内在价值大大高于股价的上市公司，牢牢把握最佳的投资机会，从而获取惊人的利润。所以，任何时候都要记得，抓在手里的那只鸟才是最后属于你的，林子里的鸟再多也不过是浮云，这里的“鸟”就是指手中的现金。

那么，在面临着投资风险，又渴望收益的时候，该如何更好地吃透“二鸟在林，不如一鸟在手”的深意，在财富和风险等各种不确定性中间做出正确的投资选择呢？

如果你想把林中的鸟当成自己的猎物，认为那些藏在林子里的鸟将是你收获的最大值，那么，先问问自己，你对这片林子是否真的了解？你是否弄清楚了以下三个问题：你有几分确定树林里真的藏着小鸟？小鸟会在什么时候出现？又会有多少小鸟出现？一一回答出以上三个问题，你就能大概估算出这片树林的最大价值，以及你现在拥有小鸟的数量，就能大概想明白是否值得放弃现在拥有的小鸟来交换树林中充满不确定性的小鸟。这是一连串的问题分析，其实，也就是在做出选择的时候，提前对风险做出了一个很好的评估和假设，同时确定这些风险和收益都在你的承受范围之内。

每当机会来临，我们就要做好选择，稳妥地赢得每一次的投资战役，要将获得的收益踏踏实实地放进自己的口袋，然后再把这些收益当成下一次投资的资本，继续进行运作，形成源源不断的现金流。同样，在这些资本投入到市场以后，又遇到类似的机会，能够继续获得收益时，务必将两次的收益都收入囊中……像这样循环不断地投资下去，将每一次的收益都换成真金白银，并且继续利用这些钱投入到下一轮的资本运作



之中。但是，不可能我们的每一次投资总是获利而没有损失，这个时候就要做到适可而止，获利了就出场，随时喊停，见好就收。我们必须明白，只要放出去本钱，就要承担风险，必须在这些风险和收益之间做好权衡。在获利的前提下要学会点到为止，当不再继续获利或者之前的获利已经损失将近一半的时候，一定要学会当机立断，迅速出场，守住手里剩下的鸟，不管怎样，放在自己手心里的才真正属于自己。

为何偏爱逆势而为

——“售盈持亏”的心理依据

本杰明·格雷厄姆曾说：“投资者最大的问题，乃至最大的敌人，就是自己。”用这句话来形容股民实在再合适不过了。我们经常会陷入一种怪圈，感觉自己买的股票垃圾无比，感觉自己选择的投资产品一直垫底，而自己卖出去的股票却似乎天天在涨，由此也致使我们养成了一个很不好的投资习惯——高买低卖，感觉这样挺好的，其实，往往是搬起石头砸了自己的脚。

很多人认为，我们在选择投资产品的时候，因为直接涉及金钱，所以每一个人都会极慎重，都会很理智地选择投资产品，无论投资者最终做出怎样的选择，只要最后的结果令自己实现了经济效益的增长，使自己获得了利润，这就是最优的投资方案。而研究决策行为的心理学专家们却不这么想，因为他们明白影响投资者决策的总是非理性的冲动、直觉以及大脑处理信息的方式，而非经济模型中蕴含着的冷静与理智。奥登在研究投资者个人选择股票的决策时，发现人们在投资时总是错误百出：交易过于频繁，毫无经济收益；投资过于单一，仅持有几种吸引自己的股票；习惯于轻易抛出业绩良好的股票，而抱着表现很差的股票不放，



期望它们能有起死回生的一日。

可见，我们会选择这种投资方式，其背后总有一个巨大的心理因素在支撑着我们。虽然每一个投资者都知道股市的变幻无常，知道股市里的钱并不是那么容易赚的，但还是希望自己所投资的股票即使不赚更多的钱也不要亏本，我们的这种“售盈持亏”的心态就被称为“处置效应”，它由行为经济学家迈尔·斯塔特曼和赫什·舍夫林共同提出，它最直接的结论便是，我们不愿出售亏损的股票，拒绝接受亏损的现实。一旦养成了逆势而为的投资习惯，我们就一直会用这种“售盈持亏”的心态来处理自己的投资，最终的结果就是令我们损失惨重。因为一只升值的股票会产生相应的税收，如果我们选择把股票卖出，它可能会继续升值；但如果我们选择持有它，它就很可能会不停地贬值，不管怎样，“售盈持亏”都不是一种明智的做法。

这种“售盈持亏”的心态，在投资市场中当然是失败的，但这会让自己的心理得到极大的安慰。毕竟亏损的痛苦比盈利的快乐要大得多，当处于亏损状态时，投资者还是心存侥幸的，总想着希望这只股票日后可以反弹，可以翻盘，这时候就会喜欢冒险多一点；但是，如果处在盈利的情况下，就会想着要逃避风险，把既得的利润早日收入囊中，早早把这些股票卖出去，将利润锁定。这样的心态也就导致了我们的“售盈持亏”的投资行为。在现实生活中，当价格跌了，你就会不自觉地想去买，再跌再买，不断地买；同样，当价格涨了，你就会下意识地想去做空，再涨做再空，不断做空。很久之后你才会恍然醒悟，自己一直在逆势操作。

“处置效应”是一种有悖于“理性人”假设的投资者行为，即投资者更倾向于卖出当前盈利的股票而继续持有当前亏损的股票，也就是我们

上面提到的“售盈持亏”心理。这其实是一种比较典型的投资者认知偏差，其原因是投资者对投资盈利的“确定性心理”和对投资亏损的“损失厌恶心理”。一般来说，如果投资者意识到自己的投资是错误和失败的，往往会感到尴尬和后悔，那种犯错之后的悔恨往往会令他们感到难过和沮丧。所以，投资者总是不想卖出下跌的股票，以此来逃避现实，避免呈现出一个完全失败的投资过程，宁愿长期持有亏损的股票也不肯卖出；而对于获利的股票来说，投资者总是急于把这只股票卖出以获得收益，并借此来证明自己的思路和判断的正确性，这无疑是一种盲目自大的心理。

“处置效应”的存在最终损害的是投资者自身的利益，而对该效应进行研究恰好有助于我们把握好自己的每一次投资交易行为，从而做出理性客观的投资决策。其实很多时候，理性的决策就是对我们的直觉反其道而行之，及时止损，抛售亏损股票，见好就收，持有盈利股票。

话虽如此，要真正做到这一点还是会有很大的难度，毕竟我们的这种思想已经根深蒂固了，自己从内心深处还是没有建立起新的思维模式来。很多投资者作为入门者，从很大程度上讲都缺乏专业的投资知识和入市经验，很难做到科学投资、理性投资，“处置效应”往往会在其身上表现得更加强烈。所以，我们必须努力提高自身的投资素质，利用各大媒体平台、各种专业的投资栏目来学习科学的投资知识，进行系统的投资教育。唯有如此，我们才能够建立起一种长线的投资观念，眼光也会放得更远，才能克服自己的贪婪、恐惧和自大的初始心理。同时，还要培养自己判断市场行情的能力和信心，对于盈利的仓位，要有信心坚持，等待时间来进一步扩大战果，在感觉还会增长的情况下，更要抓住机会，果断适量加仓，实现利润的持续扩大；对于出现亏损的仓位，要对之前



做出的判断重新进行审视，判断自己当初看重的那些关键因素到目前为止是否还存在，这些优势是否已经发生了变化，又是什么因素影响了它的价格变动，如果确定优势还在，就要沉住气坚守，如果确定是自己当初的判断失误，那么就要放下身段坚决认错出局，从而避免将来可能出现的更大的损失。要知道，即便是身经百战的投资大师也有难以克服的人性弱点，实事求是地对待每一次投资，尽可能地约束自己的错误心理，就可以帮助自己实现更大的成功。

借鸡也能生蛋 ——负债厌恶心理

作为一个传统的储蓄大国，普通老百姓特别是出生于六七十年代之前的人们总会对储蓄乐此不疲。“手中有粮，心中不慌”“无债一身轻”正是其多年坚守的人生信条，他们打心眼儿里觉得：手里有闲钱时，自己才能活得踏实、找到安全感；而一旦欠了别人的钱，简直就是吃不下、睡不香，不赶紧还清账就过不上好日子。仔细观察身边的投资者，持这种心理的人有很多，负债对于他们来说，就好比一个丑恶无比的标签，即使在生活中遇到了再大的困难，不到万不得已，他们还是不愿意去借钱、去贷款，当然，就更不可能借钱去投资理财了。对于他们来说，生活的常态就是：先拼命地赚钱、攒钱，等到手里有了闲钱之后再去考虑投资理财之类的事。用一个当前使用频率颇高的词来形容，就是“财务自由”。在人们理想的财务自由状态里，最基本的一条就是“没有负债”。

在生活中，这种负债厌恶心理可以说极为普遍。人们似乎都存在一种莫名的还账情结，将负债视为生命中不可承受之重，在不得已举债的时候，会背负上极为沉重的心理压力。德国美因茨大学曾公布过一项调查结果：过度负债的人更容易肥胖。在2006年至2007年间，研究人员面



向 900 多名过度负债者展开了调查，发现其中高达 25% 的人过度肥胖，远远高于全德 11% 的肥胖者平均比例，并由此推出过度负债会令人肥胖的结论。这一方面与健康食品的价格普遍较高有关，另一方面也体现了负债给人们造成的心理压力。可见，负债厌恶心理并不是国人的专利，在全世界范围内，人们似乎都对负债有着一种天然的排斥与抵抗。

事实上，投资者根本无须对负债抱有厌恶的态度，从某种程度上讲，负债还会令投资杠杆水平大增，合理化负债反而能够帮助我们实现财务自由。假设我们用手里的钱投资做生意，专门售卖某种商品，该商品的进价为 1 元，卖价为 2 元。如果此时我们手里仅有 1 元钱，那么就只能做 1 笔买卖，获利 1 元；如果我们再借款 99 元，那么就可以再做 99 笔买卖，多获利 99 元。在这种情况下，即使除去借款的利息，也会比仅投入自有资金做买卖时要赚得多得多。

况且，借钱并不是什么丢人的事情。从白手起家的小商贩到李嘉诚、马云这种重量级的大老板，都有过无数次借钱的经历，并且越来越善于借力使力、借钱生钱。有人说，现代社会就是穷人省吃俭用地存钱，富人却拿着穷人的钱去大把大把地赚钱，也就是所谓的“借鸡生蛋”。

马进原本只是中国工商银行重庆分行的一名小职员。一次偶然的机会，他得知国库券在农村已经“泛滥成灾”了，甚至有一些镇里的政府部门也因为工作原因而囤积了大量的国库券，大家都急于变现，甚至给出了五六折的低价。细心调查了一番之后，马进了解到很多银行网点已经开设了国库券交易业务，并且存在明显的地域差价。于是，抓住机会的马进毅然决定借款 2 万元做国库券生意，不到一年的时间，就赚到了人生的第一桶金——10 万元。尝到甜头的马进更加端正了投资理念，就

这样借钱生钱，一步步地跻身于千万富翁的行列。

在这个机会很多却转瞬即逝的时代，如果我们还是一味地对负债存在偏见，持有厌恶心理，过不了自己心里的那道槛儿，不懂得借别人的“鸡”为自己生“蛋”，那么，大把的财富永远都不会自动掉进我们的口袋。毕竟作为一个普通的工薪阶层来说，我们的固定收入除了支付日常生活所需以外往往就所剩无几了，如果非要等到自己有了闲钱才去考虑投资的事情，那估计真得等到退休之后了。这也正是造成时下“年轻人没钱无法投资，老年人有钱不懂投资”怪现状的主要原因。

其实，随着社会的发展、时代的进步，人们的生活方式逐渐改变，消费理念也悄悄起了变化，很多年轻人都背负着房贷、车贷甚至是信用卡透支等。同样地，当我们要进行投资时，并不需要等攒够了钱再去投资理财，只要成本和风险在可控的范围之内，巧妙地借鸡生蛋，用别人的钱为自己生钱，就不失为积累财富、提前实现梦想的一条捷径。同时，我们也要拓宽思路、创新方法，借来的“鸡”绝不仅限于金钱，也可以是他人的技术、人力或者其他资源。当然，我们鼓励借鸡生蛋，并非鼓励大家无限制地、盲目地负债，要想更顺利地“借鸡生蛋”，就要巧妙地掌握和运用一些小技巧。

首先，要恪守信用，积累良好的信用记录。俗话说：“好借好还，再借不难”，只有信守承诺、一诺千金，别人才肯放心地把“鸡”借给我们。平时就一点一滴地积累，注重保持良好的信用记录，在资金遭遇周转不灵时，我们的信用卡额度才可能提升，一解燃眉之急；银行才会优先放贷，缓解我们的资金压力；亲朋好友也会慷慨解囊，伸出手来帮扶一把，助我们渡过难关。而良好的信用记录并非一朝一夕之事，必须在平时就爱惜

信用，提升自我诚信度。所以，无论是刚起步的创业者，还是拥有雄厚资本的大企业家，都要注意积累信用，维护自身的诚信，打造信用品牌。

其次，要支付利息，适当给对方以回报。人与人之间的关系唯有平等互利才能长久。天下没有免费的午餐，别人也不可能一直无怨无悔、无欲无求地把自己的“鸡”借给我们，眼睁睁地看着我们闷声发大财，即使是关系再好的亲人朋友也不行。毕竟我们借别人的资本、技术或者其他资源都是为了帮自己获利，所以不管向谁借“鸡”，都要记得支付利息。即使是亲戚朋友之间短期周转的一些小额借款可以不付利息，也一定要尽量周全一些，聊表谢意。毕竟人们都有逐利的本性，再深厚的关系、再亲近的人，一旦人家觉得借钱给你不合算、划不来，那我们下次也就别想再借到对方的“鸡”了。

再次，要选准对象，避免借“鸡”不成错失良机。借“鸡”生蛋一定要选准对象，否则就会“贻误战机”，毕竟不是所有的人都能借钱给我们，也不是所有的银行都愿意向我们放贷。要知道赚钱的机会往往是转瞬即逝的，借“鸡”不成稍加耽搁，宝贵的机会就会离我们而去了。再有，同样是拥有“鸡”的人，是否向其借“鸡”也要具体情况具体分析：有的人很会养“鸡”，每天都能从鸡窝里收获一两只“蛋”；有的人则懒于打理，养的“鸡”一星期才下一只“蛋”，甚至压根儿就不下“蛋”。如果向前者借“鸡”，除非你确实有办法能让“鸡”下两只以上的“蛋”，否则对于他们来说，借“鸡”给你就是一件得不偿失的蠢事；而如果向后者借“鸡”，压力就相应小了很多，你只需要每周给他们一两只“蛋”就能满足他们的利益需求了。所以，永远记住，那些不怎么会养“鸡”的人才是我们最好的选择。当然，如果确实有一本万利的十足把握，在临时

急用时向那些暂时有闲置资金的养“鸡”高手借用几天也还是可以的。

最后，要明确用途，令对方放心大胆地把“鸡”借给你。就好比我们在上街买东西，总是需要详细了解这个商品的性能、价格，同样地，我们在向其他人借“鸡”时，对方也会想要了解“鸡”的用途及投资的盈利前景，等等。如果你不明确告诉对方要喂“鸡”什么饲料、一天喂几次，别人怎么能相信你养的“鸡”会下更多的蛋，并且放心地把“鸡”借给你呢？所以，向借“鸡”给我们的人说明资金的用途及盈利的能力和前景是非常重要的。

众所周知，好的投资机会是可遇而不可求的，如果我们还是一味地等到积累了人生第一桶金后才付诸行动，那么很遗憾，我们已经错失了很多人良机。投资专家曾经断言，任何一个不会借钱的人都不会是一个投资理财的高手。所以，我们一定要克服自己的负债厌恶心理，在自己没有钱或者钱不多的时候就动手去投资理财，学会“借鸡生蛋”，站在巨人的肩膀上快速积累自己的人生第一桶金，进而大展拳脚，创造出更多的财富。



CHAPTER 03

第三章

买与卖的心理较量

——远离恐慌的预期理论



抵住欲望，绝不贪心

——投资中的“卡贝定理”

在印度的热带丛林里，捕猎猴子的人们总能轻而易举地屡屡得手。他们打磨出一只只木盒子，在盒子上面切一个很小的入口，尺寸大小刚好够猴子们把前爪伸进去，然后在木盒子里装上香味四溢的坚果，并牢牢地将盒子固定在地面上。不一会儿，猴子们循着香味过来，就会不自觉地把手伸进入口一把抓住坚果，可是，攥成拳头之后，它们的前爪就再也抽不出来了，只能老老实实地待在那里，任由捕猎人带走。按理说，猴子的智商极高，应该想得通沿着原路解放前爪的方法，可惜，猴子们却有一种不放弃的天性：到手的东西就绝对不肯撒手。于是，它们也就只好乖乖地栽在这种奇特的狩猎方法之下，一次又一次地任人捕获，被猎人们兵不血刃地擒住。

19 世纪中期，在美国加利福尼亚州一带发现了金矿，一时间，众多淘金客齐聚加州，每个人都热情满满地讨论着，做着一夜暴富的淘金梦。17 岁的农夫亚摩尔听到这个消息之后，也打算跟着人们去那里碰碰运气。不久之后，他果然如愿以偿地在加州发了大财，但财富的来源并不是和众人一样勤奋地淘金，反而是因为主动放弃了淘金才进一步积累了财富。



原来，抵达金矿区之后，亚摩尔就被人山人海的淘金客所震撼，不由得萌生了退意：金子只有那么一点儿，挖金的人却有这么多，怎么可能刚好被自己挖到呢？但他又不甘心就这样两手空空地放弃，东张西望地在金矿区附近转悠了几天之后，亚摩尔终于发现了特有的商机：这里的气候极其干燥，最令那些一心一意寻找金子的人们痛苦的事情就是缺水。于是，亚摩尔有了新的想法：如果我能卖水给这数以万计的淘金客们喝，或许能赚到比挖金子还多的钱，竞争力也会小上很多倍。选择放弃淘金的亚摩尔设立了多处卖水摊点，果不其然，生意红火得惊人，他不久就发了大财。正是因为放弃，亚摩尔才找到了真正属于自己的金矿。

财富正如一把黄沙，当你握紧拳头的时候，里面其实什么都没有，而当你松开拳头的那一刻，世界已经在你的掌中。这就是以退为进的智慧，在心理学上被称为“卡贝定理”，又叫“卡贝定律”，由美国电话电报公司的前总裁卡贝最先提出。该定理的核心思想在于，放弃是创新的钥匙，适时放弃有时会比努力争取更有意义；而在未学会放弃之前，你很难懂得什么才是争取。它常被用来指代一种旧的不去，新的不来，放弃其实是为了更好地拥有的潇洒态度和长远眼光。当然，这里提到的放弃不是半途而废、轻言放弃，而是一种基于现实的价值判断，以守为攻、以退为进、张弛有度的战略性智慧。

很多时候，当我们环顾四周，倾心投入、竭力争取的例子总是太多太多，全身而退、敢于放弃的人却显得太少太少，人们总是相信不抛弃、不放弃的进取精神，而羞于吐出“放弃”两个字，其实，这明显是一种过于极端的做法。把目光紧紧地盯在自己想要拥有的东西上，搏命争取、渴望得到，固然值得尊重，但全然不去考虑它是否应该属于我们、对我

们来说有没有那么迫切、会不会给我们带来危机，总是先奔着它去拿到手以后再说，这样的想法往往会令我们背上满身的包袱。试想，如果自己一味争取的东西本就是一场奢求，与最终的人生目标关系寥寥，或者目前拥有的东西已经成为负累，劣势大于优势，束缚住了自己前进的脚步，那么，为什么不能放弃呢？要知道，在两军交战之时，勇猛的冲锋是一件极其容易的事，想好如何撤退反而是最难的，最需要智慧和技巧，不能在适当的时机抽身而退的军队，只会在迟缓的行动中再次受到致命的打击。正如瑞士军事理论家菲米尼的那句名言：“一次良好的撤退，应与一次伟大的胜利一样受到奖赏。”

当然，学会放弃，可不是丢盔弃甲、大势已去的放弃，这种主动的、适时的放弃应该令我们得到更多收获才对。壮士断腕，当然会有一些无可奈何，但敢于在紧要关头，主动撤退，另谋出路，这更是一种胆略与气魄，是一种理性与智慧。当我们放弃掉那些原本就不该背负在自己身上的东西以后，你可能会突然发现，生命一片豁然开朗，而你也早已拥有了自己一心争取而不可得的东西。有目的、有计划地放弃老旧的、劣势的、无利可图的东西，才是追求创新、创建远景所必须具备的心态。

看到上面的故事，在钦佩淘金客亚摩尔独到眼光的同时，更多人会放肆地嘲笑猴子的愚蠢：听到猎人的脚步由远及近，为什么还不肯松开爪子，放下掌中的坚果赶快逃命去？可如果有心进行一番自我审视和深省，你就会发现，或许愚蠢的不只是在林间荡来荡去的猴子们，我们这些自诩聪明的人类同样如此。多少人手中握着资金，就心比天高，四处出击，最后却竹篮打水一场空；多少人一心跟着市场走，最终落得出师未捷身先死的境地；又有多少人不愿意放弃眼前的蝇头小利，被诱惑迷失了双眼，



结果捶胸顿足间错失掉一整片森林……积极的放弃，往往需要惊人的勇气和超常的智慧，而这种魄力可不是每个人都能具备的。

20 世纪初期，一个名叫萨姆·汉弥尔顿的证券交易所看门人在美国上下掀起了一场不小的轰动。汉弥尔顿没上过几年学，也没什么技术可以维持生计，于是经人介绍，在太平洋证券交易所里当起了看门人。几十年来，汉弥尔顿始终勤勉负责地工作着，一辈子默默无闻，谁料，就其退休的这一天，却在当地引起了极大的轰动：看门人汉弥尔顿竟然拥有三十多万美元的财富！在当时，对于一个老实巴交的看门人来说，这可是一份堪称天文数字的财产。人们不由得好奇地向汉弥尔顿发问：你是怎样得到这么一大笔金钱的呢？他的回答令所有人瞠目结舌：炒股！原来，汉弥尔顿虽然没多少文化，但长期在证券交易所里耳濡目染，日积月累下来还是懂得了一些股票知识。此后，他便试着攒下一些钱投入股市。出于对血汗钱的珍惜，汉弥尔顿很怕自己会血本无归，总是小心翼翼地选择低点入市，在股价涨至 10% 之后立即抛出，只赚取些微的差价；而当股价低于他的购入价时，就暂时持股不放，等待股价回弹至 10% 后再次抛出。凭借这种见好就收，只赚 10% 的些微盈利的方法，汉弥尔顿成了 1929 年的股市大暴跌中为数不多的幸运儿。在之后的几十年中，他继续严格遵循这一不起眼的 10% 法则，渐渐积累下了巨额的财富。

汉弥尔顿的这种投资方法被后人称为“赚 10% 的计划”，可以被看成一种用于短期投资的止盈策略。股市是一个无限波动的存在，人们在进行投资的时候，没有什么自然规律、定理式的样板可循，从本质上讲，投资者必须尽量有效地处理各种不确定性。在一两个月之内，很多股票的股价波幅普遍会超过 10%，把握好 10% 的上下限，低价购入，高价抛出，

不贪不恋，理性买卖，便很容易在短期内获利。当然，我们还要具体考虑到佣金和税收等额外费用，使卖出利润超过投资成本，令纯粹的利润落袋为安。无独有偶，在实际操作中，也有些投资者把 20% 设为止盈点。某海外财经媒体就曾经报道过一个类似的投资案例：在堪称全球最弱的日本股市中，一个非日本籍投资者从 2000 年开始坚持定投日本基金，并在此后的 10 余年间两次获得了 20% 的盈利。

可见，投资者不仅要壮士断腕，做到及时止损，更要学会理性投资，果断止盈，抵住欲望，科学操作，不绝望，也不贪心。掌握住“卡贝定理”的精髓，在赢利时及时放弃，很可能会为我们带来意想不到的收益。在一项投资中，只要它已经为我们带来了 10% 或 20% 的实际收益，就应该及时抛出以将投资收益兑现并牢牢地收入囊中；否则，就一直持有不放，静待实现目标盈利的机会来临。不要贪恋着更大的涨幅，嫌弃这 10% 或 20% 的蝇头小利。殊不知，在股市中节制贪欲、见好就收的投资者，看似每年只赚一点小钱，若干年以后却很可能积聚成枝叶繁茂的参天大树。



一念之差，谬之千里 ——投资中的“蝴蝶效应”

在南美洲亚马逊河流域的热带雨林中，一只翩翩起舞的蝴蝶随心所欲地扇动了几下翅膀，两周之后，在美国的德克萨斯州就可能因此而刮起一场铺天盖地的龙卷风。究其原因，正是蝴蝶翅膀那极为细微的运动改变了其身边围绕着的空气系统，进而引发了微弱的气流流动，这股从无到有的气流随即引起其四周的空气和其他系统也相应发生了诸多变化，在一系列的连锁反应之下，最终造成极大变化，甚至为千里之外的美国德克萨斯州招来了一场龙卷风。这就是频频被我们提及和引用的“蝴蝶效应”，由气象学家洛伦兹于 1963 年首次提出。该效应的核心要义在于：事物发展的最终结果，对初始条件具有极为敏感的依赖性，初始条件上出现的任何一点偏差，都可能会引起最终结果上的巨大差异。

所谓“蝴蝶效应”，其实自古有之。《礼记·经解》有云：“《易》曰：‘君子慎始，差若毫厘，谬以千里。’”《魏书·乐志》中也曾经透露出“但气有盈虚，黍有巨细，差之毫厘，失之千里”等辩证的哲学思想。在《韩非子·喻老》中则记载了这样一个小故事：商纣的王叔箕子一见到纣王使用象牙筷子心里就开始害怕。旁人好奇地追问他原因，箕子不无担忧

地回答：“有了象牙筷子，纣王就会琢磨着把普通的杯子也换成犀玉之杯；有了象牙筷子和犀玉之杯，纣王又会理所当然地不再吃那些粗粮和豆汤，转而改吃牛肉、象肉、豹肉、幼胎肉等更为精美的食物；吃了牛肉、象肉、豹肉、幼胎肉，纣王也就不肯再穿着简单样式的粗布衣裳，不肯待在简陋阴暗的茅屋里吃饭，渐渐地习惯穿着华衣美服，居住在更加富丽堂皇的宫殿……所以，我是因为害怕纣王会因此而亡国，才会害怕他使用象牙筷子的啊！”此后，纣王果然日渐奢靡，越发骄奢淫逸起来，开始“设炮烙，登糟邱，临酒池”，并最终因此而失了天下，丢了性命。这是箕子看见象牙筷子而推断出天下之祸的故事，他几乎称得上是一个成功的预言家。以上种种的“见小曰明”听起来似乎有些匪夷所思，却在现实生活中客观存在着，并为我们揭示了一个真理：一个坏的机制出现之后，如果不能做到防微杜渐，一些看似不起眼的琐事也可能造成万丈高楼的分崩离析；一个好的机制出现之后，如果及时正确地加以指引和调节，一些看似无比细微的小事也可能在时间的催化作用下，给整个社会带来轰动式的良性效应。

除了社会学界领域的研究和实践之外，“蝴蝶效应”在经济生活中同样比比皆是，它常被应用到股市、期货等在一定时段内难以进行准确预测的复杂的投资系统之中。投资者们频频提及的股市蝴蝶效应，指的就是应用于股市连锁反应的蝴蝶效应。放开二胎政策一经出台，人福科技（卖避孕套的）宣告跌停；奥巴马当选美国总统，澳柯玛竟然意外涨停……股市蝴蝶效应就是这样富有黑色幽默，任何一个八竿子打不着的消息，都可能使另外一些完全无关的股票跟着没头没脑地跌停、涨停。

事实证明，蝴蝶效应就是这样来势汹汹，令人措手不及。西谚有云：



“丢失一个钉子，坏了一只蹄铁；坏了一只蹄铁，折了一匹战马；折了一匹战马，伤了一位骑士；伤了一位骑士，输了一场战斗；输了一场战斗，亡了一个帝国。”你看，马蹄铁上一个钉子的丢失与否，都可能直接关系到一个帝国的兴衰存亡，蝴蝶效应委实不容小觑！

英国著名投资人伯尼斯·科恩告诉我们：“始终遵守你自己的投资计划的规则，这将加强良好的自我控制！”商业是逐利的，投资是功利的，在做出投资决策之时，某些微妙的技术往往都会直接影响到我们交易的成败。在实际操作中，很多投资者一看到短线盈利或者短期下挫，就立刻慌了心神，乱了阵脚，失掉了淡定的心态和冷静的分析，当然也更容易由此发生一些小的失误。而在股市蝴蝶效应的作用之下，任何一点细微的投资失误都可能在“长期”的催化下被无限制地延伸和扩大，逐步偏离原来的投资轨道，错过初始的投资目标，空有一番频繁的买卖和辛苦的操作，却只能心怀疲惫地眼看着自己受损、套牢。

因此，我们必须端正投资心态，直面风云变幻的资本市场，秉持一贯的投资理念和投资手法，时常校准和修正自己的投资目标。应当更为理性地看待外界的干扰因素，严格地执行既定的投资计划，更多地着眼于投资的长期表现，随时修正偏差，及时弥补失误，加强自我控制，避免一切非理性的投资操作和决策制定。

梳理思绪，注重细节。细节决定成败，某一个没有关注到的细节很可能就会成为日后令自己头疼不已的起点，这就需要在投资时，注意收集企业的各类细节信息。但细节之所以被称为细节，就是因为其数量众多，一家企业可供分析的点实在太多了，没有理清思绪就盲目关注细节，很可能会令自己迷失在细节的汪洋大海之中。所以，我们必须学

会分清主次，有所扬弃，客观判断哪些细节才是影响企业的关键，什么样的投资细节比较重要，什么样的投资细节可以忽略，然后在此基础上，再去加深对重点细节的理解，进一步分析那些决定企业成败的关键性细节。不然的话，就会思绪混乱、手忙脚乱，从而做出错误的投资决策。因此，选择合理的视角，对各类财务数据加以验证与反复思考，懂得忽略无关细节、舍弃次要的分析点，这正是投资新人首当其冲需要学习与实践的事情。

规范操作，培养习惯。“勿以善小而不为，勿以恶小而为之。”凭感觉胡乱跟风、不带止损操作、盈利时不懂见好就收……这些都是危险的交易习惯，必须在萌芽状态时就加以戒除。“凡事预则立，不预则废”，投资者应学会不受机会和利益的迷惑，规范执行每一次投资操作，养成良好的交易习惯，这才是我们进一步积累财富的关键点。我们必须避免干扰，战胜自我，严格服从，坚定执行。交易的终极目标就是获得利润，落袋为安才是投资的正道，时刻记住见好就收的明确界线，懂得钱易赚却难保的道理，将赢利计划牢牢地记在心头，付诸行动。

及时补救，规避风险。我们必须学会做好风险防范和风险管理，回避放大错误交易的风险。在实际操作中，一旦发现决策错误，必须果断离场；而一旦与自己的预感吻合，也可以果断出手。这种果断的自信必须建立在意识到并认可风险存在的基础上，建立在周密规划和严格执行的基础上。当与计划不符时，就要割肉出场，减少情绪慌乱中的盲目操作，降低连续亏损的可能性；当与计划相符时，则应控制好风险，带好止损，控制仓位，果断出手，绝不错过转瞬即逝的捞金机会。

“不畏浮云遮望眼”“守得云开见月明”，从消极的角度来看，“蝴蝶



效应”会给人一种对未来行为不可预测的危机感，但从积极的角度来看，“蝴蝶效应”也可能令我们“慎之毫厘，得之千里”，以极小的代价换来巨大的“福报”。投资是一场马拉松式的长跑，不骄不馁地跑出自己的节奏，淡定地看待盈亏才最为重要。在市场疯狂的时候显得盲目乐观，在市场沉寂的时候又开始痛苦不堪，这样患得患失的心理，可能偶尔会让你赢得莫名其妙，但从长远的趋势来说，只会令我们堕入恶性投资的死循环。所以，投资者一定要认真考量自身的风险偏好和承受能力，合理确定一个科学审慎的投资目标，采用定期定额等纪律性较强的投资方式监督自己一以贯之地执行投资计划，同时根据市场形势的变化适时对投资规划进行细微调整。这些做法都能辅助我们在投资的道路上稳步前行，并且令整个投资决策的过程显得越发轻松。

沉溺过去不可取 ——减少损失的“鳄鱼法则”

《百喻经》里记载了一个“猕猴把豆喻”的故事：“昔有一猕猴持一把豆。误落一豆在地，便舍手中豆。欲觅其一，未得一豆。先所舍者，鸡鸭食尽。”说的是从前有一只猕猴，前爪里抓了满满的一把豆子，心满意足地走在回家的小路上。路窄颠簸，猕猴一个不留神，手抖了一下，一颗豆子从指缝间滑落，滚到了路旁。猕猴心有不甘，想要把这颗掉落的豆子找回来，于是先将手里其他的豆子悉数放在路边，转而趴在地上，张来望去，东寻西找，却始终不见那一颗豆子的踪影。满心失望的猕猴只好拍拍身上的尘土，回到原地打算重新拿起自己原先暂时放置在路边的其他豆子，怎料先前那一把豆子早已被路过的鸡群鸭群吃得一颗都不剩了。这则寓言告诉我们，对于已经失去的东西，如果不能及时放下，很可能会引发更大的损失。

无独有偶，在《战国策·赵策三》中，魏魁为了劝诫建信君而向其讲述了一个“虎怒决蹢”的故事：“人有置系蹄者而得虎。虎怒，决蹢而去。虎之情非不爱其蹢也。然而不以环寸之蹢，害七尺之躯者，权也。”讲的是在山间小路上，猎人们设置了多处缚住野兽蹄子的捕兽工具，一只老



虎由远及近地走来，不小心踏进了猎人设下的陷阱，被索套牢牢缚住了前爪。它愤怒地号叫，用力地挣扎，试了很多办法都没能把自己的脚掌从索套中解脱出来。眼看着猎人一步一步地逼近，老虎大怒，奋力咬断了那只被缚住的爪子后，忍痛离开了这片陷阱林立的险地。老虎不是不爱惜自己的脚掌，但它清楚自己不能因为这一寸大小的爪子被缚住而去危害到七尺长的身躯，这是其权衡利弊的结果。面对危险的境地，老虎懂得以牺牲一条腿的代价来保全性命，当机立断，力保大局，极为无奈却也十分聪明，在关键时刻懂得放弃，凭借勇气和魄力做出决定，才能维护最终的大局。

在投资领域中有一个简单却有效的交易法则，叫作“鳄鱼法则”（Alligator Principle），也是经济学的交易技术之一。说的是假如一只鳄鱼咬住了你的脚，你必然会惊慌失措，设法挣脱，但当你试图用手臂来帮脚挣脱时，鳄鱼便会同时咬住你的脚和手臂，你愈挣扎，就会陷得越深，被咬住的部位也就越多。因为贪婪的鳄鱼有着自己独特的捕猎方式：先是紧紧咬住不动，猎物越试图挣扎，鳄鱼的收获也就越多。所以，一旦鳄鱼咬住了你的脚，你一定要选择最明智的做法——唯一的生存机会便是牺牲这只脚！

误入陷阱的老虎亲口咬断了自己的一只脚，想来肯定无比痛苦的，但又因此而保住了性命，可以说是不幸中的万幸。与决绝的老虎相比，在危机来临之时，大多数的人们却难有这样的勇气和智慧，无法放弃早已失去价值的挣扎，不自觉地陷入“鳄鱼法则”的深渊之中。这就又涉及了经济学上的另一个概念——“沉没成本”，指的就是那些已经付出、不可收回的时间、金钱、精力等支出。顾名思义，“沉没”是指你在正

式完成交易之前投入的成本过大，一旦交易不成，前期投入的成本就会白白损失掉。可逝者已矣，如果还对沉没成本过分眷恋，就会延续最初的错误，酿成更大的亏损。从理性的角度来说，这个道理我们都能想得明白，已经沉没了的成本不应再成为我们投资决策时的干扰因素。然而，人的理性毕竟是有限的，很多时候我们都会因为想要挽回或者避免沉没成本而继续做出不理性的决定，在欲罢不能的泥潭中越走越远，越陷越深。简单而言，我们之所以会犯后面一连串的错误，就是因为最初的那点“不甘心”。股神巴菲特说过：“投资犯错不可怕，最重要的是不能连续犯错，要及时止损。”在股市里，当知道自己犯了错误，发现自己的交易背离市场的方向之后，我们必须立即止损，了结出场，不得有任何延误，不得心存任何侥幸；更无须为自己寻找借口和理由，存在无谓的期待和幻想，试图调整头寸避险或者采取其他任何“把手伸进鳄鱼嘴里”的措施。赶紧认赔离场，这才是无奈之下的聪明选择。

在日常生活中，我们也常会遇到“沉没成本”的心理困扰。为爱人精心设计了山顶上的星光晚餐，从几天前就开始筹备，花费了很多心思布置场地、购买食材。谁料一切就绪，只待伊人之时，偏偏天公不作美，从小雨点到大珠帘，一场雨眼看着下得越来越大。这时候，心里清楚星光晚餐当然是吃不成了，是继续懊恼自己的一番苦心付之东流，整晚闷闷不乐，还是索性自嘲几句以后，赶紧启动B计划，转战两人最爱去的那家西餐厅？前面的心血已经损失掉了，后面的夜晚是否美妙却全都在于你的选择。当我们决定做一件事，做到一半时却发现付出的代价惊人或者出现了更好的选择，此时，是惋惜着自己之前的付出，将错就错地继续下去，还是果断放弃，走一条更新更好的路，全都在你的一念之间。

在选择的十字路口，我们必须头脑清醒，即使已经箭在弦上，但如果勉强发射出去，反而可能会给自己造成更大的损失，我们为什么还要继续下去呢？话虽如此，我们却往往当局者迷，在很多类似的事情上，总会在沉没成本的误区里泥足深陷。

鳄鱼吃人听起来似乎过于残酷，但股市本就是一个冷血而残忍的弱肉强食之地，每天都有人被其无声地吞没或者黯然地消失。谈到对于沉没成本的眷恋，很多股民朋友们应该更加深有同感，浅套抱幻想、中套下不了手、深套放任自流……身处其中的每个人或多或少地都有过由浅入深被套住的经历。刚刚买入股票就发现形势不妙，预感自己的股票会被套住，但一时反应不及的投资者们，已经亏损了很多，所以只好强打精神，继续持股，等待着那遥遥无期的反弹机会。但更多时候，事实却截然相反，情况会越来越糟，越陷越深，最后损失惨重，凄凉而去。在这种“沉没成本”谬论的支配下做出的决策无疑是错上加错，用过去的错误来指导未来的决策，又怎么能收获好的投资回报呢？所以，抓住现在，放开过去，才是投资者们应该具备的正确心态。那么，我们如何才能摆脱沉没成本的羁绊，避免成为“鳄鱼”的口粮呢？

世界投资大师索罗斯曾经说过：“投资本身没有风险，失控的投资才有风险。”很多时候，我们需要把眼光放长远，根据目前的实际状况来选择继续下去还是果断放弃。我们必须警醒，以前付出的成本已然成为“沉没成本”，在做决策的时候，就不该再把这些成本考虑在内了，必须不纠结、不恋战，学会止损，别和亏损纠缠不清。止损也叫“割肉”，就是在投资失误时，当某一投资出现的亏损已经达到了预先设定的数额时，必须及时斩仓出局，以避免更大的亏损，把损失限定在较小的范围之内。止损是散

户的生命线，远比盈利更重要，毕竟无论是哪一种投资，保本都是第一位的，盈利则次之。我们不能心存幻想，一味地等待奇迹，而要在入场前就建立起合理谨慎的止损原则，不能让亏损持续扩大，连续上演。

止损保命的道理人人都懂，尽管如此，空有止损设置却不执行而导致巨额亏损的例子比比皆是，心存侥幸而被扫地出门的悲剧也早已屡见不鲜。所以，我们必须克服心理障碍，在设置止损点的基础上严格执行止损计划，不犹豫，不观望，不要错过止损的大好时机。即使价格波动频繁，即使经常性的错误止损给我们留下了心理阴影，即使血淋淋的割肉止损是对我们心理的极大挑战和考验，都不应动摇我们每一次止损的决心。买错就止损、破位就止损、重大利空就止损、高位看错更要坚决止损，我们要一以贯之地执行止损纪律，一旦被套，不要消极等待，及时自省，知错就改，立即止损卖出，规避更大的投资风险。

麦肯锡的资深咨询顾问奥姆威尔·格林绍曾经说过：“我们不一定知道正确的道路是什么，但一定不要在错误的道路上走得太远。”人生最大的成功就在于：有勇气来改变可以改变的事，有胸怀来接受不可改变的事，有智慧来分辨二者的不同。从某种程度上讲，止损就是一种盈利，它能帮我们化被动为主动，从而寻找到新的机会。我们应该学习老虎，懂得舍弃，懂得及时“回头”和“止损”；我们应该学习鳄鱼，耐心地等待，等时机到来的时候，狠狠地咬上一口，之后继续坚持，争取吃到更多更鲜美的食物；我们应该学会淡然应对时势，培养一种长线投资思维，不要过分在意暂时的得失，努力避免长期套牢的煎熬和持续割肉的痛苦，有智慧，有决心，在正确的时候做出正确的决定。



历史难以重演

——“唯经验论”者的心理误区

从前，有一头小毛驴背着几袋盐过河，一不小心在河岸边滑了一跤，跌在水里半天才爬起来。因为盐浸在水里溶化掉不少，所以，当小毛驴再次站起身来时，就感觉背上的担子明显轻松了许多，它心里非常高兴，以为自己获得了什么了不起的经验。此后，每次背盐袋从这里往返，小毛驴都会故意在河里摔上一跤，果然每次都能减轻负担，屡试不爽。这一天，小毛驴背了几袋棉花，同样要运到河对岸去，和之前的几次一样，当它走到河边的时候，再次故意跌倒在水里，以为又会跟从前一样替自己减些分量。可是，棉花吸饱了水变得异常沉重，小毛驴非但没有满身轻松地站起来，反而被浸了水的棉花袋拖着沉入了水底，最后淹死在这条自己走过无数次的小河里。可怜的小毛驴至死都没有想清楚，同样的一个动作，之前都会换来好的结果，这一次却为何会令自己死于非命？就是因为它过分依赖所谓的“经验”，机械地按照既往的经验进行操作，却不懂具体问题具体分析，不知这些通过“偶然”机会得来的经验实际上并不可靠。

早年间，蜜蜂靠翅膀振动来发声这一“常识”，一直作为真理被写入

我国的小学自然课本，后来，却被一个勇于怀疑的 12 岁小学生聂利一举推翻。聂利是一个活泼好动、勤于动脑的孩子。她在公园里玩耍的时候，偶然间发现一只断了翅膀的蜜蜂同样能够发出“嗡嗡”的叫声。难道翅膀不振动的蜜蜂也能发出声音吗？疑惑不解的聂利决心解开这个谜团。于是，在之后的一个多月的时间里，她坚持每天都用放大镜仔细观察蜜蜂的活动。功夫不负有心人，聂利终于找出了蜜蜂真正的发声器官，并撰写了一篇论文《蜜蜂并不靠翅膀振动发声》，荣获全国青少年科技创新大赛银奖和高士其科普专项奖。“有志不在年高”，多少生物学家没能发现的自然奥秘，多少成年人没有怀疑过的书本“真理”，却被一个年仅 12 岁的小学生成功地颠覆了。究其原因，关键就在于聂利不迷信书本，不轻信经验，勇于向“定论”提出质疑，向科学权威提出挑战。她身上的这种大胆怀疑、认真求证的探索精神，远比这个发现本身更加可贵。

由此可见，不唯史、不唯贤、不唯书，不囿于一切先贤经验才是发现真理的唯一途径。经验代代相传，可不是拿来膜拜和迷信的，而是需要我们不断向其发起挑战，不断升级换代，不断更新完善。那么，什么才算是经验呢？经验有直接经验和间接经验之分，所谓直接经验就是我们在生活、学习和工作中逐渐积累下来的零散细节，是对过去解决问题的诸多方法的历史总结；而所谓间接经验，就是书本上、先贤们传承下来的经过多次验证的其他人的教训总结。在现实生活中，我们处理问题的最佳方案应该是拿着新问题来找新方法，而不是拿着旧方法来解决新问题，这与获得经验正好是一个截然相反的顺序。

尽管如此，在当今社会中，仍然有很多人是坚定的唯经验论者，心中一味地推崇和迷信既往的经验，全然不顾墨守成规的问题和局限。在



生产车间里，总有些自以为聪明的工人不按照安全规程严格操作，擅自简化工作程序，降低自己的劳动强度，同时把这些违章操作奉为宝贵“经验”，自以为是地认为自己的方法既精减了劳动力又提高了工作效率。但根据海恩法则的统计，每一起严重事故的背后，都隐藏着 29 起轻微事故、300 起未遂先兆以及 1000 起事故隐患。所以，这些违章操作的员工，可能侥幸逃过一次、两次、十次、百次，但聪明总被聪明误，一着不慎就会因错误的“经验”而酿成无法挽回的生产“事故”。由此可见，所谓“经验”，利用不当就会害人不浅。

如果说经验是硬币的一面，那么思想就是硬币的另一面。经验教人遵循前车之鉴，思想却强调每一个新问题都是一个独立事件；经验是旧有的教训总结，思想却是独立考量的结果；经验是对实践的提炼和总结，思想却是对公认理念的注解、诠释和颠覆，是新理念的发端。我们做事情应当讲求预见性和全局观念，平衡好旧经验和新思想之间的关系。经验的确是对过去成败过程的教训总结，它对现在及未来处理类似的问题具有一定的借鉴意义，但我们不能过分依赖和照搬它，必须结合新形势、新问题，融入新的思考，得出新的经验。对于唯经验论者，究其实质就是出于心灵的懒惰，懒于审时度势，懒于积极思索，只肯沿着前人的车辙前行，甚至全盘套用过去的经验，如此一来，难免会张冠李戴，在处理问题时缺乏创造力、缺乏执行力、缺乏针对性和实效性，无法取得最优结果。

在投资市场中，无论是投资菜鸟还是投资老手，其中的很大一部分人都存在不同程度的唯经验论倾向。人们总是很难忘记 2008 年的惨痛经历，一碰到突发事件就去翻查历史，去听专家们的意见，认为“历史总

会惊人地相似”。这样一味地迷信历史经验，可能会使自己受到很大的损失，毕竟股市的真理只能掌握在极少数人的手中，如果大家都去查阅一番中国股市历史上应对种种突发事件的对策，因迷信经验而坚信股市“隔离期”没有大风浪，那么股市中的“相反理论”怎能不发威，风云变幻的资本市场怎能不要你好看！日新月异的当今社会，每一天的太阳都是崭新的，我们不能单纯地相信自己的经验、相信专家的经验、相信书本的经验，囿于过往的知识而给自己画地为牢。因为“历史不会简单地重复”，作为一个投资者，我们更需要足够的冷静和勇气，必须戒除懒惰，学会审时度势，凭借独立的判断和思索去解决遇见的一切突发事件。常言道：“老手怕涨，新手怕跌”，“新手迷信专家，老手迷信自己”，新手捧着“包你发财”类的炒股红宝书如饥似渴地研读，老手则明知前方有坑，却自恃技术过硬而义无反顾地冲进去。于是，卖房炒股、贷款炒股、借钱炒股，亏损得一塌糊涂，一片凄凉。

投资无生熟，无论你是老手还是菜鸟，动静之间、快慢之间，火候都要自己掌握好。我们不是预言家，没有理由期望以后的市场明显高于或低于历史平均水平，也无法肯定地说这次突发事件无法改变股市的运行规律，引起的震荡也只是短期的，不久之后，股市仍然会沿着自己原来的方向发展。放荡不羁的股市习惯于天马行空，并没有什么规律可循，也不会顾及什么经验，从短期来看，市场的回报主要是由投资者的信心决定的；但从长远来看，市场就真实地反映了企业成长的过程。所以，投资者不要凭借既往的经验给自己吃定心丸，而应充分认识风险，在分析市场时，经验是一方面，自己的实际判断是另一方面。在赢利时，人们总是过于乐观，从而忽略风险；而当蒙受损失时，又或许会反应过度，因



蛇咬效应而选择永久退出。

在大数据时代，创新无疑是一个永恒的话题，而过分依赖经验的人就像是一个顽固不化的老古董，一直按照既定的模式来分析和处理问题。经验本可以作为解决问题的一条捷径，但过分依赖经验也会令我们失去探索的可能性，当然就会妨碍到下一步的突破和创新。在制定投资决策时，我们可以通过量化分析来尝试预测资产和未来的趋势，但真假难辨的数据总会令我们不敢过于相信既往的经验。在这样的背景下，我们必须不断完善优化经验判断，使其建立在准确的、大量的、趋势性的数据分析的基础之上，令我们真正地立于不败之地。

总而言之，经验当然很重要，但历史难以重演，经验也并不是万能的，不能过分地依赖经验。那么，究竟该如何看待我们的经验呢？正确的答案是，相信经验但不迷信经验。尤其是在社会经济突飞猛进的今天，更需要我们不断地发现问题、解决问题、更新知识结构。经验的积累本就是无止境的，要想把硬币的两个面——经验与思想良性统筹起来，就只有通过实践中的学习来促进二者之间的转化，互相优化、互相影响、互相完善，帮助我们在制定投资决策时，及时拿出最优最简的处理方案。

不可预测的未来

——摒弃“后见之明”的偏见

“华尔街教父”、英国著名证券分析师本杰明·格雷厄姆一生都是极为谨慎的防御型投资者。他喜欢分析数字，喜欢研究详尽的财务报表，喜欢寻找被历史检验过的规律，喜欢一切现实可靠的东西。正因如此，格雷厄姆在总结投资经验的时候，一语道破了隐藏在虚幻表象背后的残忍事实：未来股市的发展是不可预测的。

格雷厄姆认为：“风险在股市上是永远存在的，没有风险就没有股市”，“未来的发展大部分是不可预测的，而证券分析的假设前提是：历史纪录最起码可以用来粗略地指出未来的发展方向。对这个前提的怀疑越大，那么分析的价值也就越低。”被誉为“最伟大的投资者”的证券分析师尚且如此断言，那么，我们也就能够推知，分析家们常常基于已经发生的事实和脉络明确的走向做出自己的预测，但中间出现任何新的发展都可能使这种预测落空。所以，过分迷信预测和分析的投资者也很可能因为忽略证券市场的变幻莫测而决策失误，损失惨重。毕竟一切对于未来股市发展的分析和预测，都是建立在历史纪录的基础上的，一旦这些纪录本身就对未来股市的发展起不到什么参考作用，



那么，基于其上的预测也会随之变得极不可靠；再加上各种突发事件的奇袭，想要对股市作出准确的预测更成了不可能完成的任务。而无数的投资案例也从旁证明了这一点，对股票市场预测不准的故事在股市中比比皆是。

1947年6月，圣·路易斯西南铁路公司因濒临破产而被当时的美国最高法院宣布为“没有生命力和价值”，禁止其优先股和普通股上市，柜台以外的交易更是少得可怜。对于此项决议，该公司的股东们表示不服，屡次上诉至上级法院甚至闹到最高法院去，要求对本公司的股票重新进行审议。就在此时，第二次世界大战爆发了，铁路的运输量也随之大大增加，极大地改善了圣·路易斯西南铁路公司的经营业绩。原本只剩一息尚存的公司竟然在一夜之间飞上枝头变凤凰，成了美国股市中的一只明星股。之后更是乘胜追击，仅用了一个月的时间，圣·路易斯西南铁路公司的股价就全面复苏，普通股达到200美元一股，平均每股的年利润超过了34美元，彻底付清了所有债务，摆脱了财政困境。这时，嗅着金钱的味道尾随而来的投资者们开始疯狂地抢购公司股票。在随后的一年里，圣·路易斯西南铁路公司的普通股进行了37年来的第一次分红。到了20世纪60年代初，公司的股价已经比1951年上涨了320美元，一跃成为纽约证券交易所中股价最高的铁路股。

圣·路易斯西南铁路公司的股票之所以能够死里逃生，当然要感谢第二次世界大战带来的机遇，战争使运输量剧增，为该铁路公司的发展提供了前所未有的良机。这种机会无疑是可遇而不可求的，在没出现之前，无论怎样高明的证券分析师都肯定无法对其做出准确的预测。可见，未来的股市不会按照投资者提前设想好的轨迹顺利发展，最好的证券分

析师也无法预测股市走势，无法预料在什么时候会发生怎样的突发事件。

在现实生活中，后见之明几乎是最常见的一种心理现象了。“早知道，我就不会……”“我当时其实想到了这一点”“当时……就好了”，类似的对话总会充斥在我们的耳边。说这些话的时候，人们发自内心地觉得自己其实已经预见到了今日之结果，只是在当初选择的时候没能决策正确，才出现了现在的局面。可这真的是事实吗？还是我们自己的主观偏见？世界上的事哪会有那么多早知道呢？谁又敢说自己就是先知，就能预知未来，就能对明天做绝对的论断呢？这种心理偏见折射在投资领域里，衍生出来的故事就更多了。人们似乎总是在期待后悔药的问世和量产，总是觉得如果再给自己重来一次的机会，自己就会说三个字：“我要买！”在投资市场里，我们会时不时地听到有人无比懊恼：“哎呀，这只股票竟然涨了这么多，我当时也没少研究它啊，而且差一点点就买了。”这就是极为典型的后见之明，听起来似乎只差之毫厘，令人满心遗憾，其实，这不过是大脑留给我们的一种假象和骗局而已。因为我们的大脑在摘取对过去已经发生的事件的记忆时，往往只会摘取对我们有利的那一部分记忆，并无限放大这部分记忆的重要性和关键性，令我们误以为自己当时真的已经预见到了今日之事。殊不知，即使时光能够倒流，真的再给我们一次机会，在过去的那个时间点，按照当时的那种心态，我们依然还会做出同样的选择，毫无例外。后见之明除了欺骗我们的感情之外，还有极可怕的一点就是阻碍了我们从过去学习客观经验的能力——那些主观摘取出来的片面记忆实际上令我们的学习能力变形和扭曲。而很多人还一直天真地以为自己真的可以预见未来，真的只离正确的选择差了那么一点点，说到底，也不过是一种自欺欺人和心理安慰罢了。



一些投资菜鸟往往过分重视股票投资专家和分析师们的所谓“专业”意见，虔诚地听取讲座，盲目地依赖权威。对于经验欠缺的新手们来说，权威人士和专家学者确实有着一种强大的心灵力量，不可避免地影响到我们的投资方向和最终决策。但我们应当考虑清楚的是，作为一个具有独立思考能力的成年人，到底谁能为我们的行为埋单？我们究竟有多需要权威信息，又该允许它左右我们多少？遗憾的是，很多人都会陷入迷信的热潮，因为服从权威的号令而完全丧失理智，做出令自己后悔不迭的决定。当拥有一长串头衔的私募经理们纷纷唱多牛市之时，当一大票专家学者信誓旦旦地众口一词之时，我们往往会不自觉地做出让步：人家懂得肯定比我多，多少年积累下来，人家研究的股票比我吃的盐都多，还是选择服从权威吧！这样的想法似乎总会顺理成章地从脑子里冒出来。究其原因，正是因为我们唯恐投资失败的责任落到自己的肩上，唯恐会说出“当初要是听专家的建议就好了”之类后见之明的话。但是，有收获就要有付出，只想喜获丰收却不想扛起辛勤耕耘的责任和颗粒无收的风险，又怎么算得上是一个好的播种者呢？如今我们已经能够确定，投资市场的波动是不可预测的，无论怎样高明的证券分析师都无法对其做出准确的预测，此时，你还会不经过自己的思考，盲目地跟从他人吗？

说到投资，其实就是一场心灵的修行，我们不断地在其中检点自身的性格弱点，并尽量将其削弱或者祛除。对于一个理性的投资者来说，必须摆脱这种“后见之明”的影响，充分体现出独立的人格和自我，在做每一次投资决策时，都坚持自己分析、自己决定、自己承担。“兵无常势，水无常形”，投资市场风云变幻、难以捉摸，未来不可预测，投资布满风险，这些都无可否认，但这并不意味着投资就是靠天吃饭，就

是一场豪赌，投资风险并非完全不可控！我们不能因为害怕亏损就畏畏缩缩，从此不敢在投资市场中大展拳脚、畅快遨游。尽管市场中的任何风吹草动都可能引起投资收益的波动甚至亏损，但这不足以成为束缚我们止步不前的理由。我们必须靠自己的思考预知风险，规避损失，拨开未来的迷雾。努力学会分析市场走向，研究市场的近期走势和运作规律，独立思考并做出毫无偏见的选择；努力学会把控投资风险，坚持站稳自己的立场，建立起一套属于自己的投资理念和投资节奏；学会严格自律，不为一时的利益诱惑而摇摆不定；学会磨炼耐心，韧性十足地等待一个又一个最佳的投资时机。唯有如此，我们才能走好投资中的每一段路程。

CHAPTER 04

第四章

眷恋过去只会深陷沼泽

——有限理性前提下的最优决策





行情易断，决心难下

——后悔厌恶情绪

小张很痴迷炒股，但天生谨小慎微的性格总是令他犹豫不决。近来，小张看好了一只股票，观望许久后终于以每股 20 元的价格买入。怎料，刚买到手股价就一直下跌，小张心里犯了嘀咕，终于在跌至 15 元的价位上实在坚持不住，火急火燎地全部抛出。戏剧性的一幕出现了，卖出的第二天股价就开始上涨，小张心动了一下，又唯恐明天股价会继续下跌，于是决定先看看形势，不买入。次日，这只股又有大幅上涨，小张心里有点后悔昨天没有买上一些，但转念一想，万一明天股价又跌下来了呢，还是先别买了，于是选择继续观望，不买入。结果翌日股价大涨，小张悔得肠子都青了，终于以 19 元的价格大批买入。谁知刚一买入，股价又下跌到 17 元……小张真受不了这种过山车式的涨涨跌跌，又恨自己决策失误，满满的后悔和厌恶一齐涌上了心头。

在现实生活中，像小张这样纠结不已的投资者可谓数不胜数。他们为了避免事后的失望与后悔，会尽力做出自认为正确的投资决策，结果却事与愿违，常会引出一些更加“非理性”的投资行为。人们对于事后后悔的担心会令他们在做出决策之前，进行反复的、更加深入的思考，



做出的选择也就更加成熟和理性，这固然可以规避一些风险，但同时也更容易烦冗拖沓、错失良机。心理学专家曾经提出过一种“最大后悔最小化原则”的说法，认为人们在做决策时，往往会不由自主地考虑不同的备选项可能令自己后悔的程度，在分析判断之后，总会选择其中后悔程度最小的方案加以实施。遗憾的是，无数次的实践证明，这种“最大后悔最小化原则”并不一定能帮助我们做出正确的决策。

心理学上有个术语叫作“后悔厌恶”(Regret Aversion)，是指当人们做出错误的决策后，常会因自己当初的选择而感到痛苦、后悔，并为此自责不已，这是一种极为普遍且容易理解的心理。人们常常会因自己做了某种决定后，令自己丧失掉原本更好一些的结果而悔恨痛苦，这种后悔的情绪会使他们在自食苦果的同时也备受心灵折磨。在投资领域里同样如此，投资者们往往会出于“后悔厌恶”心理，做出一些非理性的投资行为，具体表现在如下几个方面：

1. 过分保守，墨守成规，不敢尝试新兴的投资模式，并且坚持等待所谓的资讯或信号到来之后才肯做决策，尽管这些资讯或信号对于投资决策来说根本无足轻重；

2. 习惯远离表现不佳的市场，一旦投钱进去，而市场形势毫无好转、持续低迷，他们就会对自己心生失望，后悔不迭；

3. 喜欢跟风追涨，存在羊群效应，毕竟如果大家都在某一投资项目上赔了钱，自己即使同样遭受了损失，对错误决定的责任感也会相对减轻，心里也会更加舒服一点，后悔情绪也会相应降低；

4. 极易出现“处置效应”，会倾向于过早地卖出盈利股票，过分地死守亏损股票，并且坚持长期持有表现不佳的股票而不愿卖出，坚决不承

认自己的决策失败，拖延面对自己的错误，不愿将损失兑现，寄希望于未来的价格上涨会将形势扳平。

这些非理性的投资行为，只是出于担心自己将来会后悔的心理，并没有其他充分合理的依据，很容易造成“大熊市亏大钱，大牛市赚小钱”的尴尬局面。

具有“后悔厌恶”心理的投资者，除了后悔自己的实际损失之外，还会痛恨自己必须为此项决策负责的感觉，而且对这一点的后悔甚至比前者更甚。并且当做出的决策越不平常、越非传统时，人们就会越后悔、越懊恼。举一个生活中类似的例子，假设一个人喜欢外出旅行，一般来说总是习惯跟团出游，某一次却心血来潮自由行了一次，正赶上当地连日暴雨，结果行程受阻，只能悻悻而归。其实，如果选择这一时期至该地旅行，无论是跟团游还是自由行，其结果都是一样的，都会因遇雨而致使行程打乱。但他仍然会后悔不迭：“早知如此，我就该跟团游来着，那样更加稳妥，就不会发生这样的事情了。”很显然，“后悔厌恶”会影响人们的最终决策，从而使人们墨守成规，以免令自己将来后悔。

同样，当自己需要对投资的最终结果承担责任时，人们的后悔会更加强烈；而在无须对投资的最终结果承担责任的情形下，人们的后悔情绪就会明显减轻。假设一个投资者买入一只不知名的、刚成立的小公司的股票，结果不幸暴跌了，他就会异常后悔，觉得是自己决策失误造成了今天的局面；在同样的情况下，如果他当初买入的是一只蓝筹股，也具有同样数额的亏损，投资者本身的感受却是不尽相同的。毕竟在蓝筹股上出现了损失，相比于在垃圾股上的损失，往往更容易被人们归结为运气不好之类微不足道的原因，似乎错不在己，从而令后悔感大大降低。可



见，有利的结果会使责任者感到骄傲，不利的结果则会使责任者深感懊恼。一旦预期到后悔会比骄傲更大，责任者就会尽量避免采取这一行动。这也正像那句老话说的：“行情易断，决心难下”，就是因为投资者们普遍具有这种不可抗拒的“后悔厌恶”心理。

所以，投资者们在做投资决策之前，一定要警惕这种“一朝被蛇咬，十年怕井绳”的“后悔厌恶”心理。须知，市场机遇转瞬即逝，并没有留太多的反应时间给我们，切不可瞻前顾后，过分优柔寡断。

那么，我们应该如何避免“后悔厌恶”心理呢？

扭转确认性偏差。正像那则“疑邻盗斧”的寓言故事一样，存在“后悔厌恶”心理的投资者一旦形成了固有信念，在预期自己可能会后悔时，就会有意识地去寻找支撑自己观点或者更利于证实自身投资信念的零星证据，有时甚至会捏造和误读相关的市场资讯，为自己寻找心灵支持。投资者们需及时审视并扭转这种确认性偏差，因为偏差一旦形成，就会令我们对错误的投资理念固执己见，并始终按照惯性的思维模式去做投资决策，导致投资时反应过度或者反应不足。我们必须尽量客观、公正地分析和研判各类投资信息，跳脱出来理性地衡量自己的投资理念与操作方法，从而做出正确的投资决策。

克服“处置效应”。“大熊市亏大钱，大牛市赚小钱”几乎是最失败的投资者了，应该没有哪一个人想要步他们的后尘。当股价高于买入价时，投资者希望赶紧锁定收益；而当股价低于买入价时，又因不愿意直面自己的亏损，而一再地拒绝实现亏损。这种“售盈持亏”的现象在投资市场中普遍存在，甚至到了“虱子多了不怕痒，债欠多了不会愁”，“死猪不怕开水烫”的极端程度。须知，投资市场中不会有所谓的常胜将军，

输并不可怕，可怕的是输不起，这种心理会让我们输得一塌糊涂，甚至一败涂地。所以，投资者一定要尽力克服这种“处置效应”，直面错误，勇于承担，该出手时就出手，不过分思虑，不自欺欺人。

正确看待市场风险。投资市场的魅力就在于它的高低起伏，这种强烈的刺激才是资本市场繁荣昌盛的根本动力。而价格的波动起伏从来不是有规律可循的，因为参与其中的投资者本身所做的决策从来都不是绝对理性的。一旦某个项目的投资者都变成理性的“上帝的人”，那这一项目就成了死水一潭，市场也变得毫无存在价值和意义了。可见，要想在投资中取得成功，我们真正要做的不是一味地战战兢兢，在长久的观望中任一次次的良机溜走，而是正确看待投资市场，明白在每一次投资中，风险与收益都是相生相伴的，常在河边走，就不要怕湿了鞋子。我们不该把自己变成那种一成不变的木头人，而应该充分了解和利用手中所掌握的市场信息，审视行情，痛下决心，不怕跌跟头，不怕交学费，输就是输，赢就是赢，坦坦荡荡、毫无后顾之忧地在资本的市场里遨游！



塞壬的歌声

——正视利益的诱惑

据古老的希腊神话记载，塞壬（Siren）是河神埃克罗厄斯的女儿，也被称作“西壬”，别名“阿刻罗伊得斯”。在世人口中，她被形容成人首鸟身的海妖，姿容娇艳，体态优雅，披着瀑布似的金发或者黑发，永远被赋予青春健美的形象，永远驭风啸吟，踏浪而歌，大抵与我们印象中的美人鱼有些类似。塞壬拥有天籁般的清脆歌喉，常常飞翔在大海之上或者盘旋着降落于海中的礁石和荒岛，本能地唱着婉转悠扬却蛊惑人心的歌，诱惑着过往的航海者，使得船上的水手们因侧耳倾听而失神，最终航船撞上礁石，顷刻之间沉没，船员则成为塞壬的腹中美餐。也正是因此，无数海员遭遇灭顶之灾，路过的船只悉数受到塞壬的迷惑走向毁灭，几乎无一幸免，而塞壬所在的一带海域则被唤作“死亡岛”，深深的海沟里早已堆满受害者的累累白骨。在其他版本的记载中，塞壬是勾魂的使者，是冥界的引路人，专门负责将亡魂向冥界导引。后人常用“海妖之歌”来形容那些蛊惑人心的甜言蜜语和虚无缥缈的虚妄言论，而塞壬本身则常被比作有美好的伪装却足以致命的邪恶工具或者秘密武器，归结起来无非两个字——诱惑。

人世上行走一遭，眼睛里总有太多的诱惑：看到美女时猛咽口水是因为诱惑；渴望金钱时趋之若鹜是因为诱惑；努力地追赶他人和实现自我还是因为诱惑……对一切美好的事物会心生向往都是因为诱惑，对一切黄白之物的无尽求索也是因为诱惑，这林林总总的诱惑有时会引着你发展壮大、日益精进，有时又能令你贪婪索取、飞蛾扑火。很难说得清诱惑是一件好事还是坏事，我们唯一可以肯定的是，现在、将来和以后，生活中永远不会缺少诱惑。既然塞壬的召唤力这般强大，那么面对这娇艳欲滴的诱惑，是否有人能挺得过这一关呢？希腊神话里花大篇幅不遗余力歌颂过的大英雄、想出木马计攻破特洛伊城的奥德修斯将自己牢牢地拴在桅杆上，命令水手用蜡封住他们的耳朵，抵御了心魔，顺利地从这里渡过；太阳神阿波罗之子，手持七弦琴的俄尔普斯凭借自己绝妙的琴声压倒了塞壬的歌声，也从容地穿过了这片海域。一个是凭借意志苦苦抵抗，一个是技高一筹安然渡过，大凡挡得住诱惑的人，多是走在这两条路上。虽然无欲则刚，但毕竟人非圣贤，孰能无欲？我们所能做到的，只是努力地学习该怎样权衡和推挡而已。

在彪悍的北方民族部落里，老爷爷正在给小孩子说着这样的寓言故事：“孩子们，在人的内心深处总是住着两头狼。一头是恶狼，代表着畏惧、虚伪和谎言；另一头则是善狼，代表着诚实、勇敢和爱。长久以来，它们一直在进行着激烈的斗争……”孩子们异口同声地问他：“那么，究竟哪只狼获胜了呢？”爷爷沉声答道：“你给它食物的那一只！”

花花世界，灯红酒绿，足够炫目、足够美妙的诱惑实在太多，它们或许都不是塞壬的歌声，又或许每一个都是——你若是朝着诱惑直勾勾地走去，就相当于拿出食物来喂养了欲望，自然也就引出了诱惑和欲



望背后永远都喂不饱的贪婪，如此，你就把塞壬的歌声听进了心里，毫无抵抗地追随而去，难逃触礁溺亡的下场。

智慧学家史蒂芬·R. 柯维说过：“人不律己，便是情绪、食欲和情欲的奴隶。”古谚也有云：“律己的艰辛总甜过懊悔的苦果。”在大多数情况下，我们做出某一行动时，只是在模糊的意义上“知道”它而已，纯属本能驱使或者习惯使然，根本没彻底想明白自己为什么要这样做，也就是说没有明确的自觉意识。但在人生紧要的几步路上，我们往往需要更多的自我意识，需要关注自己的头脑思维和心态情绪，理性地分析和判定自己下一步要走的路，也就是我们常说的自觉、自律与自省。德国著名经济学家、哲学家马克斯·韦伯在《经济与社会》中一针见血地指出：“拥有强烈自我意识的人永远是少数，甚至是这样的人也在大多数情况下处于无意识或半意识。”须知，贪欲一旦无限膨胀，其破坏力往往是庞大而不可控的，而自律就意味着对其进行抵制和压抑，意味着“三思而后行”，意味着时时刻刻警醒自己：为了更重要的事情，为了更理性的选择，必须牺牲当下的舒适与享受，必须暂时委屈自己的心。这种靠意志力打败心魔的做法，正如一心渡海的奥德修斯将自己的身躯紧紧缚住，苦苦抵抗海妖的歌声，极其痛苦，却又深刻而有效。

如今，塞壬们不知疲倦的歌声，早已穿越了历史的尘埃，穿过了茫茫的大海，进驻了城市中心，走入了每个人的心。如果说水手们受到的诱惑是塞壬的歌声，那么，投资者受到的诱惑就是资本市场的泡沫，水手们遭遇船毁人亡，投资者则承受泡沫破裂后的满心凄凉。“塞壬的歌声”曾被“华尔街教父”本杰明·格雷厄姆引用，将这一令人魂牵梦萦的天籁之音比作市场的价格波动。他在《*有价证券分析*》一书中，提出了对

于投资的定义：“投资是一种通过认真分析研究，有指望保本并能获得满意收益的行为。不满足这些条件的行为就被称为投机。”格雷厄姆认为，投资者在进行投资分析的时候，既要注意进行市场分析，又不能沉迷于市场不能自拔。逃避催命诱惑的最好方法并不是在耳中装满“蜡”——完全走极端、不去作市场分析，而是学习善奏竖琴的俄尔普斯，在正视诱惑、坚定信念、勤做投资价值分析的同时，一心一意地往对岸的“灯塔”驶去。

判断一个人是投资者还是投机者，关键要看他的动机。一个真正的投资者，最大的敌人不是市场而是自己。他不仅要在面对风云变幻的市场时有足够的分析和适应能力，还需要战胜心魔，抵制住充盈的欲望，看透那些所谓的高额回报的假面具，摆脱光怪陆离的各种诱惑，充分地预估和规避风险，最终稳稳地在资本市场中捞金。如果在投资时无法把控好自己的心态和欲望，受利益的诱惑，被市场所左右，即使有再卓越的投资天分、再高超的分析能力，也很难获得长期稳定的高收益。这也正如常被格雷厄姆拿来举例的那则寓言——“市场先生”一样。“市场先生”和你同是一家私营企业的合伙人。每天，他都会雷打不动地拿给你一个最新的报价，提议以此价格来购买你所持有的股票或者将他的股票卖一部分给你。虽然你们合伙经营的私营企业总体效益还不错，运行也比较平稳，但“市场先生”的情绪和报价却始终忽高忽低，捉摸不定。在某些天里，“市场先生”的情绪高涨，感觉前途一片大好，于是将股票报出超高的价格；在另外一些天里，“市场先生”又会情绪低落，感觉前路格外迷茫，于是又将股票报出极低的价格。在这种时候，你又当怎样自处，怎样在无法预测的投资市场波动中保持自己独立的判断呢？首先，投资



者不能被“市场先生”的情绪和报价所左右，必须保持良好的判断力和控制力，不为表象所惑，与对方保持适当的距离；其次，当“市场先生”的报价确凿而有理时，可以与其继续往来，加强合作，一旦“市场先生”的表现异常，形势不明朗，那么即使看起来有利可图，投资者也必须慎之又慎，保持观望，绝不能被其反制，否则后果将不堪设想。

为了寻求利润而不注重分析投资产品内在价值的投资者，往往会落入“市场先生”的“情绪”陷阱，陷入盲目投资的误区，这些存在侥幸心理的人，即使短暂获利，一旦出现大的波动便会极为被动，甚至血本无归。而谨慎的投资者应该心中有明确的“灯塔”，有足够的鉴别力和长远的眼光，着眼于更远处的未来，不为市场短期的疯涨所引诱，不被口头许诺的高收益所迷惑，在掌握了足够充分的市场信息后再做出审慎客观的投资决策，如此，不仅可以有效地规避风险，还能最终收获稳定而长期的收益。

在茫茫的资本之海上，月光也被浓浓的海雾遮住，长发的海妖那悠扬的歌声一次次地响起。所谓投资，就是一场与“塞壬的歌声”之间的权衡与博弈，唯有抵御诱惑、坚持自己、头脑冷静、保持理性的投资者，才能笑到最后，抵达成功的彼岸。

快刀斩乱麻才算明智

——损失厌恶心理

公认的经济学祖师爷、古典经济学理论体系的绝对创立者亚当·斯密曾经在《国富论》中如是说：“没有任何人曾经看到过两只狗公平而有意地交换骨头。没有任何人曾经见证过，一只动物通过肢体语言和自然的叫声，向另一只传达这样的意思：‘这是我的，那是你的；我愿意用这个换你那个。’”既然有了经济学“圣经”的背书，那这种论断想当然地就成为铁板钉钉的、毋庸置疑的、教科书般的存在。可在这个初生牛犊不怕虎的年代，年轻的耶鲁大学经济学副教授基思·陈却偏偏不信这个邪，他大胆设想并一手操作了“教会猴子使用货币”的另类实验，终于成功挑战了经典，有力地驳斥了亚当·斯密“只有人类才能使用货币进行交易”的定论。

实验者首先借由马戏团的传统教学手段——“表演一次赏一次美食”的方法教会了猴子使用硬币来购买不同种类的食品。令人称奇的是，猴子们在交易时还表现得相当“理性”：当某种食品开始涨价时，猴子们很快发现原来一个硬币可以换回三个的食品，现在却只能换回两个了，



于是它们就尽量少买这种食品，转而用手中的硬币去购买其他种类的食品。这充分验证了经济学中最基本的需求定律不仅仅适用于人类，而且在受过训练的猴群中间依然成立。同时，实验者又开始观察猴子们在交易中的“非理性行为”——赌博。在精心设计的两个赌博游戏中，第一个游戏的规则为：首先分给猴子一粒葡萄，然后开始抛硬币，一旦反面朝上，猴子将只能得到最初分给它的那粒葡萄；而一旦反面朝下，猴子就能额外多得到一粒葡萄。第二个游戏的规则为：首先分给猴子两粒葡萄，然后开始抛硬币，一旦反面朝上，实验者就从最初分给猴子的两粒葡萄中拿走一粒；而一旦反面朝下，实验者就不再拿走葡萄，把两粒葡萄都留给猴子。

按照概率来说，在两个不同的赌博游戏中，猴子可能得到的葡萄数量应该是相同的。但参与第一个游戏的猴子可能会因为抛硬币的结果不同而附加获得“额外”的好处，而参与第二个游戏的猴子则可能会因为抛硬币的结果不同而眼睁睁地看着自己遭受“额外”的损失。这就很容易造成一种印象：在第一个游戏中，首先保证获得一粒葡萄之后，会有百分之五十的可能性再获得一粒葡萄，似乎总有进一步获得好处的可能；而在第二个游戏中，原本似乎可以获得两粒葡萄的情况下，却有百分之五十的可能性会失去其中的一粒，总之会有遭遇意外损失的可能。以此推断，在我们的设想中，傻乎乎的猴子们肯定会更偏爱先给两粒葡萄的第二个赌博游戏，毕竟那会给它们造成一种错觉，似乎参与其中的话就能吃到更多的葡萄。谁料，事实恰恰相反，在反复进行了几次赌博游戏后，猴子们终于弄明白了游戏规则，并且切身感受到第二个游戏中那种“眼看着面前的两粒葡萄硬生生失去一粒”的痛苦之后，竟然全都倾向于

选择第一个赌博游戏了。毕竟那个游戏除了能吃一粒葡萄外，还可能会有意外之喜，而不是损失。这个实验充分证明，对于参与实验的猴子来说，损失一粒葡萄带给自己的痛苦，其分量远重于获得一粒葡萄带给自己的快乐，两者相权，它们觉得还是远离损失的痛苦会令自己的心里更轻松一些。这也正是在人类世界里同样广泛存在的一种心理学现象——“损失厌恶”心理。

“损失厌恶”心理 (Loss Aversion) 多用来表现人们对于即时损失信号的具体情绪反应，解释了人们在不确定的条件下为何会做出一种对“自利”有利的决策，由美国普林斯顿大学的以色列籍教授丹尼尔·卡尼曼和埃姆斯·特沃斯基在 20 世纪 70 年代提出。在这种心理的驱使下，当面对等价的收益和损失时，人们多数会对损失产生更大的反应。实验证明，损失所带来的负效用达到了等量的收益所带来的正效用的 2.5 倍。

在我们的日常生活中，这种“损失厌恶”心理可以说随处可见：等公交车时，少等几分钟的“幸运”所带来的快乐，远远比不了多等几分钟的“霉运”所带来的不快，所以我们总是会在公交车站上听到更多的抱怨之声；与人交往时，对方给我们带来的“好处”虽然也为我们提供了便利，却似乎总是及不上对方从自己这里得到的“好处”，所以我们总是觉得自己付出得太多、“亏”大了，而对方的“获利”远远高于自己；在投资市场里，昨天买彩票中奖一万块钱所带来的喜悦，根本抵消不了今天在股市中白白损失一万块钱带给自己的痛苦，所以我们总是不肯卖出被套牢的股票，尽量避免在短期内损失金钱，哪怕这种短期的损失会令我们在不久的将来赚回更多的钱。



从情感上说，人们在衡量盈利和损失时会持不同的态度，对损失的震撼和感受要远远大于对收益的感受，简单而言，就是损失带来的痛苦要决定性地压倒盈利带来的喜悦，对损失的厌恶明显要比对获利的欢喜给人留下的印象更深刻、更巨大。对此，我们深有感触，在很多时候，我们对于好事总是记忆不深，但对于倒霉的事却总是无法忘记，而这些不好的情绪日积月累地堆积下来，就形成了“损失厌恶”的习惯性心理。这种心理往往会令人们的最终决策出现偏差与错误，认为需要两倍以上正面盈利才能覆盖自身的负面损失，同时也会更倾向于选择能够守住固有的东西而极力避免兑现损失的备选项。诚然，害怕损失正是人类的一种与生俱来的本性，虽然不够理智却依旧在心底根深蒂固。它总是告诫我们墨守成规，故步自封，令我们难以做出合理的让步，在关键时刻缺少壮士断腕的决心和勇气。

作为前景理论的又一座理论基石，“损失厌恶”被广泛应用到消费决策、生产供给、投资理财等诸多领域。在投资市场中，投资者会不自觉地受到认知过程、情绪过程、意志过程等不同方面的心理影响，跌入认知陷阱，在判断与决策时出现偏差，形成“损失厌恶”心理之类的认知错误。由于“损失厌恶”心理的存在，损失给投资者带来的痛苦就远远大于等量的收益给投资者带来的心理安慰。因此，投资者们会为了避免损失而对风险资产有较高的收益期望。相反，由于无风险债券会给投资者带来稳定的收益，投资者们相应所要求的收益率也就较低。这些都影响到投资者关于最优投资组合的策略和决策，并能进一步解释股权溢价之谜。同时，投资者们的风险偏好也并不是完全一致的，当涉及收益的时候，人们多表现为风险厌恶；但当涉及损失时，人们则会表现为风险寻

求。这种现象被称为“影像效应”，即受益时偏爱保守，受损时却偏爱冒险的相互转换效应。在此类试验中，许多人宁愿选择毫无风险、百分之百地获得 3000 块钱，也不肯选择有 80% 的可能性赢得 4000 块的赌博机会。可见，人们对于自己在投资市场中的得失，会表现出极为典型的“损失厌恶”心理。

总之，投资者们一定要极力避免这种短视的“损失厌恶”心理，不做近视眼，不做保守派，不过分强调潜在的短期损失，而应着眼于长期的资产配置。也许赚钱的确不像赔钱那样刻骨铭心，但从长远来看，通货膨胀的长期影响甚至有可能会超过短期内股票的涨跌幅度。

同时，投资者也不应讳疾忌医，而应正视这种短期损失厌恶的心理障碍。作为人的一种天性和本能，即使我们明知损失厌恶是一种心理障碍，但想要从心理上完全克服它依然是非常困难的。可我们必须清楚，在做出投资决策时，只有更客观、更理性、更独立一些，忍受得住回撤的痛苦，承受得了一时的账户损失，才能看得更准，站得更稳，坚定不移地撑过黎明前的黑暗，而不至于倒在天亮前的最后一秒钟。

面对起伏不定的投资形势，即使再经验丰富的投资老手，也不得不面对账户浮盈的回撤。即使我们相信总有一天价值规律会理性回归，这片市场的天还塌不下来，可在某种“将孩子与脏水一起泼掉”的行情形势下，要想坚持买入或者继续持有，还是需要很大决心和毅力的。毕竟那种低估了继续低估、下跌了不停下跌的糟糕局势，还有明眼人都看得见的日益增大的实际损失，的确会让人坐卧不宁，备受煎熬。而此时的我们所要做的，就是对自己的持仓仔细斟酌，进而采取不同的应对策略——如果确定持有组合的质地足够优良，就必须坚决克服



掉这种短期损失厌恶心理，经受住那些大时局与内心深处的惊涛骇浪，经受住牛熊市中血与火的洗礼，真正学会接受一时的损失，把视线牢牢定格在远方。

意外得来的钱不是钱

——“赌场盈利”效应

一提到金钱之都、欲望之都、富人天堂，大部分人都会第一时间里想到那座举世闻名、得天独厚的赌城——位于美国西部内华达州的拉斯维加斯。拉斯维加斯是一座耸立在沙砾之上，被荒漠包围的梦想之城，不远处就是绵延不绝的群山和风景旖旎的峡谷。这里是纸醉金迷的最好写照，整座城市的躯干都由超级酒店、豪华赌场和林林总总的夜总会构成，在很多当地的酒店里，一楼大厅中就开设着人声鼎沸的赌场，不远处还有独立的商场、歌剧院等等，流光溢彩，精彩纷呈。在这样赌场林立的地方，相互之间的竞争也必然十分激烈，为了吸引游客，各大赌场可谓不遗余力，奇招频出：只要买够一定数额的筹码，酒店总会连续赠送几天的免费客房和自助餐；在酒店登记入住的前台处，也会赠送住客20美金左右的免费筹码，仅在指定的赌博机器上适用。这一招看似老套，却总是屡试不爽，招引得游客们频频试手、欲罢不能，正是因为它巧妙地利用了人们的“赌场的钱”心理，又被称为“赌场盈利”效应。

所谓“赌场盈利”效应（House Money Effect）就是指在赌场里不费吹灰之力得来的利润往往更容易被人拿来冒险。相比于处置勤恳工作赚来



的钱时那种患得患失和精打细算的做派，人们在消费通过赌博或者其他途径轻而易举获得的钱时往往会更大手大脚、更敢于冒险。在“赌场盈利”效应的作用下，人们在内心深处并不会把赌博赚来的钱当成是“自己的钱”，反而依然当成“赌场”的钱，因而处置得更加随意和大胆，认为反正也是白白得到的，大不了就全输回去，不赔也不赚。

对此，心理学家做过一项著名的心理学实验：在第一次实验中，实验人员征集了 95 名金融学系的本科生作为受试者，要求他们自主判断后做出选择，要不要参与一场关于硬币正反面的赌博，谨慎考虑之后，大约 41% 的受试者选择了参与赌博；在第二次实验中，实验人员同样找来相同教育背景的 95 名受试者参与该项实验，与第一次的不同之处在于，双方事先约定好，由实验人员无偿赠送给受试者 15 美元作为参与这项赌博的赌金，结果在这样的条件下，高达 78% 的受试者选择了参与赌博。这个实验充分证明了“赌场的钱”心理，也就是行为科学中所说的“赌场盈利”效应：人们在对待赌博得来的钱（或其他轻易拿到的钱）时，与对待工作赚来的钱相比在消费倾向、风险偏好等诸多方面都存在着明显的差异。毕竟那些意外之财或者易得之财在人们眼中更像是“飞来横财”或“额外之喜”，是超出了人们心理预期的，还没有把它当成自己的钱，此时即使全部挥霍掉、输干净也毫不吝惜。用赌徒的行话来说，这就叫“玩赌场的钱”，既然还不是自己的，那索性拿它去冒更多的险，下更大的赌注，这也正是“赌徒永远口袋空空”的原因了。

在日常生活中也是如此。新鲜的车厘子刚刚上市，超市里包装精美的一小盒售价就在 60 元左右，如果你只是一个普通的工薪阶层，那么在自掏腰包购买之前会不会稍微有些犹豫呢？换一种假设，如果你刚刚在

超市门口捡了 100 块钱，这个时候再想买上一盒车厘子，你还会不会那么犹豫不决呢？你去外地出差，辛苦忙碌了几个月后，项目终于顺利完成了，此时朋友鼓动你请大家去五星级酒店吃一顿大餐，即使碍于面子掏了腰包，你会不会也有些隐隐的心疼呢？同样的情况，你昨天在福彩店里顺手买了一注彩票，刚刚得知自己竟然中了 5000 块钱，这时再有朋友鼓动你请客，在满口答应的时候你会不会显得更痛快一些呢？客观地说，无论是中了彩票还是捡了钱，都已经汇入了你的腰包，从传统经济学的意义上讲，这笔钱跟你口袋里的任何一分钱都是没有差别的，理性地看都属于你自己的钱。但就因为它们的取得方式不同，一部分付出了辛苦，另一部分则从天而降，你对待它们的态度就有了明显的差别。在人们的潜意识里，会把辛苦赚来的钱和运气爆棚得来的钱放入不同的心理账户之中，对待的态度和处置的心态也相应有着天壤之别。在购物时用信用卡付款能够刺激购买欲也是同样的道理，我们没有把卡里的钱当成自己的钱来看待，才会花得异常大方，每每在月底还款时，我们才会对着高额的信用卡账单瞠目结舌，深刻认识到自己的大错特错。

人们常说：容易得到的东西往往不被珍惜，这句话同样适用于投资领域。投资者在从前一笔交易中获利之后往往会更倾向于选择高风险的投资项目，风险偏好也迅速转为风险寻求型，也就是说，不费吹灰之力得来的利润往往会刺激人们变得更爱冒险。以基金投资为例，在低点时入场养基的投资者们的心态会更加不疾不徐，他们每天吃得香，睡得稳，谈笑风生，信心十足，投资起来也越发激进，甚至会因为过于放大自己的投资能力，而忽略了显而易见的市场系统性风险；而经历过全球金融危机高低起伏的“过山车”刺激，在高点入市的投资者们，他们挨过了



2007 年到 2008 年期间那场令人绝望的大股灾，穿越了无数个惊心动魄的生死瞬间，早已对市场抱有恐惧心理，一路走来便更加小心翼翼，如履薄冰。2008 年之后，股指从 1664 点开始企稳回升，还曾经一度站上了 3000 点，但这些投资者们大多过早割肉离场，没人敢稍做停留，唯恐形势有变，悔之晚矣。如果说低点时入场养基的投资者们因为握着“赌场的钱”而存在肆无忌惮的心理，心中的无畏和贪婪驱使他们疯狂追高，那么，在高点入市屡受刺激的投资者们则会越发吝啬于打开口袋，对于风险的莫名恐惧总是令他们错失机遇。

可见，即使当下面对的是一模一样的市场，眼前的收益与风险也都完全相同，但那些已经实现了盈利的投资者往往会愿意冒更大的风险，投资起来也会更加洒脱从容；而那些曾经受过亏损的投资者却变得越发不愿意冒什么风险，过早地卖出赚钱的股票，甚至长期持有赔钱的股票，否认和逃避兑现自己的损失。同样地，在做投资决策时，一旦之前因为做出某一种投资决策而大赚了一笔，人们就会在心里暗下定论：凭我的经验可知，这种投资是很好的，应该继续追加投资，再说了，反正也白赚来不少钱，又不是从自己腰包里掏出来的，赢了的话就多赚些意外之财，大不了就全亏掉，也没什么可惜。可见，他们还没有把刚赚到的钱当成自己的钱，所以愿意拿这些钱去冒更多的险，用这些钱来潇洒走一回。

因此，作为一个理性的投资者，我们必须意识到，在赚钱时自我膨胀，过分自信，更愿意买入风险大的基金或股票，在赔钱时又开始变得容易烦躁，急于脱身，这完全是我们的认识偏差和心理误区在作祟。在同一时期，我们所面对的市场是一样的，之所以会做出迥然不同的投资决策，就是因为已经陷入了思维的怪圈，缺乏足够的冷静与理性，对自己的风

险承受能力缺乏一个正确的判断。投资者们必须清楚，钱是具有完全可替代性的，自己以前的投资实际上已经成为一种沉没成本。盈利时不要犯糊涂，你不是拿别人的钱在玩，新赚来的钱一样是自己的钱，如果你在通常的情况下并不愿意冒这么大的风险，这一次又为什么要铤而走险，甚至存在即使输净也无所疼惜的赌徒心理？要知道，进行频繁的交易只会支付过多的费用，最终损失的钱往往会大于刚刚赚来的钱。亏损时也不要背包袱，心浮气躁，低估自己，这样不稳定的投资心态反而会将浮亏变成实实在在的亏损。

我们必须以平常心来看待短期的市场波动，摆脱贪婪和恐惧等负面心理的干扰，始终保持归零心态，学会克服“赌场赢利”效应，对每一次投资背后的收益和亏损都敢于正视，淡然以对。在做出投资决策时，我们务必保持清醒和客观，不让自己的情绪受到市场的感染，不以愚蠢的价格买进或者卖出股票，及时把握市场风向，建立自己的有效投资组合，不急功冒进也不过分保守，既不盲目扩大风险，也不丧失良好机会，稳扎稳打，不偏不倚，助力自己，长期获利。



一朝被蛇咬，十年怕井绳 ——投资中的“蛇咬效应”

股市牛至巅峰状态的时候，广大投资者的热情如燎原的野火般被悉数点燃：懂的、不懂的纷纷杀将进去，老谋深算的、初出茅庐的也都齐聚一堂，街头巷尾、茶余饭后随处可见一本正经讨论股票行情的大爷大妈和小青年儿们。此情此景，不由得令人感慨：全民炒股的时代已然到来，这个市场实在太疯狂了！可惜后来行情逆转，当年兴冲冲闯进去的这批人大多成了“韭菜”，一茬一茬地被市场无情收割，一时间，只剩下万千悲鸣，满地凄凉。

生意人李老板就是其中一个极为典型的例子。李老板是南方人，为人踏实勤勉，又肯吃苦耐劳，每天起早贪黑地劳作，渐渐地将一家小饭馆经营得风生水起，红红火火，小日子过得蛮不错。李老板文化不高，对股票啊、投资啊之类的新鲜事物一无所知，不过看到身边的朋友纷纷进入股市捞钱，自己便也有些心痒难耐。于是瞒着家里人，偷偷取出原本准备扩大经营的50万资金跟着进去试试水，谁料刚入市就遭遇股市暴跌，李老板吓得赶紧割肉跑了出来。一夕之间损失了十

几万血汗钱，后悔不迭的李老板捶胸顿足地发誓：以后再也不碰股票这玩意儿了！

像李老板这种“一朝被蛇咬，十年怕井绳”的投资者，在资本市场中极为普遍。心理学上将这类现象称为“蛇咬效应”，是指当人被蛇咬过一次之后，就会心存忌惮，变得过于谨慎和小翼翼，会比常人更容易心生畏惧，更容易萌生退意。扩展开来，意思就是一旦人们遭受了损失，此后就不太愿意去冒险了。

为了印证人们风险认知的多变性，芝加哥大学教授、行为金融学奠基者理查德·塞勒和埃里克·约翰逊做了一项相关实验：他们招募了95名经济学的本科生，让受试者参与到一系列赌博游戏之中。实验证明，在赢得收益或利润之后，人们会愿意承担更大的风险；相反，在遭受损失或亏损之后，人们则变得不太愿意再去冒险。前者印证了“赌场盈利”效应，后者则有力地证明了投资心理学中极为典型的“蛇咬效应”。可以试着设想一下，假如我们自己也参与到一场抛硬币猜正反面的赌博游戏之中，一旦抛出反面你就能够赢得10元钱，反之则需要输掉10元钱，那么，你是否愿意赌上一把呢？也许你会说：哦，好吧，反正闲来无事，试一试倒也无妨。但如果之前你已经在这个游戏里输掉了10000块，你的答复是否又会有所不同了？答案无疑是肯定的，这时的你应该会愤怒地咆哮：“怎么可能！我已经在这个游戏上损失了这么多钱，你就是说出花来我也不玩了，而且以后我也再不会参与这种事情了！”看，不同的心理效应往往下意识地影响着人们的决策，正如一只看不见的手，令人们不断颠覆着对于自己风险承受能力的分析和判断。



在现实生活中，这种“蛇咬效应”也无比常见，“吃一堑长一智”“人不会在同一个地方跌倒两次”，诸如此类的谚语都是“蛇咬效应”的另一种体现。在上一场恋爱中受到伤害的人，就迟迟不愿开启下一段恋情，他们自己被感情伤得很深，就会唯恐再遇到这样令人满身伤痕的爱情；屡屡看到“扶老人反被讹”的新闻报道，就会在心里暗暗地警醒自己：好心好意去帮忙，结果反被对方讹诈，满身是嘴都说不清楚，任谁都会觉得憋屈和愤怒，以后还是事不关己高高挂起好了，没必要以身犯险，保护好自己最重要。

在投资领域里，更是处处可见“蛇咬效应”的威力：初涉股市的人，在经历了经济亏损之后，会变得更加不愿意冒险，股票高价买了进来，一旦股价出现一时的下跌，他们就会如同被蛇咬了一样，跳将起来、反应过度、急于出局、慌乱抛售；像这样低价卖出以后，相当于被市场狠狠地上了一课，人们开始变得加倍小心、尤为谨慎、畏畏缩缩、不敢操作；还有人相信投资失利不幸损失了金钱之后，“霉运”“晦气”之类的仍会尾随而来，必须远离市场旋涡，设法规避风险，从此不再投资该行业的股票……在资本市场上，“蛇咬效应”无疑是一种特殊的、非理性的行为，是对市场、对自身极不自信的表现。

“全球投资之父”“历史上最成功的基金经理之一”约翰·邓普顿曾向投资者提出忠告：“虽然股市会回落，但不要对股市失去信心，从长远而言，股市始终是会回升的，只有乐观的投资者才能在股市中胜出。”尽管恐惧作为人性的一大本能弱点是始终如影随形、挥之不去的，想要完全将其摒弃、直接“根除”也是不现实的，但作为一个成功的投资者，

必须坚定信念，坚持自我，尽量淡化这些心理因素对于投资决策的影响，始终对市场保持着一份乐观与自信。股市长期低迷之下，人的投资心理就会随之变得谨慎，这似乎是一种司空见惯的现象，可我们投资理财的真正目的毕竟不只是一定要追求短期的快速盈利，而是期望有长期的、稳定的价值回报。所以，我们大可不必为暂时的投资失利而陷入恐慌，甚至从此对市场、对自身丧失投资的信心，即使股价下跌，被“蛇”咬了一口，也要正视突如其来的损失，继续关注资本市场，积极寻找投资机会，避免自己做出一些不理性的决策。

那么，我们应该怎么做呢？

做好投资前的知识储备。投资理财其实也是在考验人性，对于每一个人来说，恐惧和贪婪似乎都是与生俱来的，“蛇咬效应”之所以会频繁出现就是因为人们普遍存在着恐惧心理。可人到底为什么会恐惧呢？恐惧源于未知！正因为我们对自己所投资的项目了解得不够透彻、不够深入，所以才会患得患失，被一点风吹草动吓得心惊肉跳、手足无措，导致在莫名的恐慌中做出不理性的投资决策。所以，当我们决定在某一个领域进行投资时，首先必须潜下心去进行广泛的调查与深入的学习，把形势摸清吃透。对于自己一无所知或者知之甚少的领域，即使机会看起来再诱人也不能贸然进入，我们必须为每一次出手负责，为自己的钱袋子负责。一旦进场，就必须同时做好最坏的心理准备——我们必须为自己的决定承担风险，并且告诫自己在风险到来时努力地坦然面对。

相信自己，依靠自己。投资理财是一门学问，想在短时间内成为



多面手、变成无所不知的行家里手几乎是不可能的。“心急吃不了热豆腐”的道理我们都懂，毕竟学习是一个漫长的过程，必须一步一步地来，循序渐进地摸索。也许我们的投资理财知识很有限，实践经验更加少得可怜，但至少我们要有自知之明，要清楚自己的斤两：我已经对哪些领域有了初步的了解，哪些地带我暂时还不能涉足……在此基础上，我们就可以对自己将要投资的项目做出一个明智而理性的选择，始终独立思考，保持头脑清醒，不随便涉足陌生而未知的投资领域。我们必须真正地认识 and 了解自己，清楚自己所掌握的知识和信息，然后要做的就是相信自己、依靠自己。如果你坚信这个投资决策是建立在充足的投资知识、合理的投资逻辑之上的，那么，就要对自己有信心，就要坚持自己，不要因为一时的行情波动而急于否定和怀疑自己的判断。

放平心态，直面风险。这个世界上从来就没有万无一失的事，自然也不会有料事如神的人。在入市之前，我们必须真正认识人性的贪婪和恐惧，必须做好风险和收益总是结伴而行的心理建设和思想准备。剖析透自己的抗风险能力，评估好所投资产品的风险和收益，根据已知的信息妥善统筹自己的投资金额及具体配置，接下来的事就只有一件——放平心态，直面风险。毕竟无论做任何事，患得患失都是行不通的。我们可以对风险心存敬畏，可以为不可预估的变数留存“损失空间”，但这都不该成为犹豫不决、思前想后、疑神疑鬼、举棋不定的借口。总结经验教训固然必要，反思亏损原因也属必需，但绝不能因为存在“蛇咬效应”的心理偏差而错失大好的赚钱时机。为了避免因

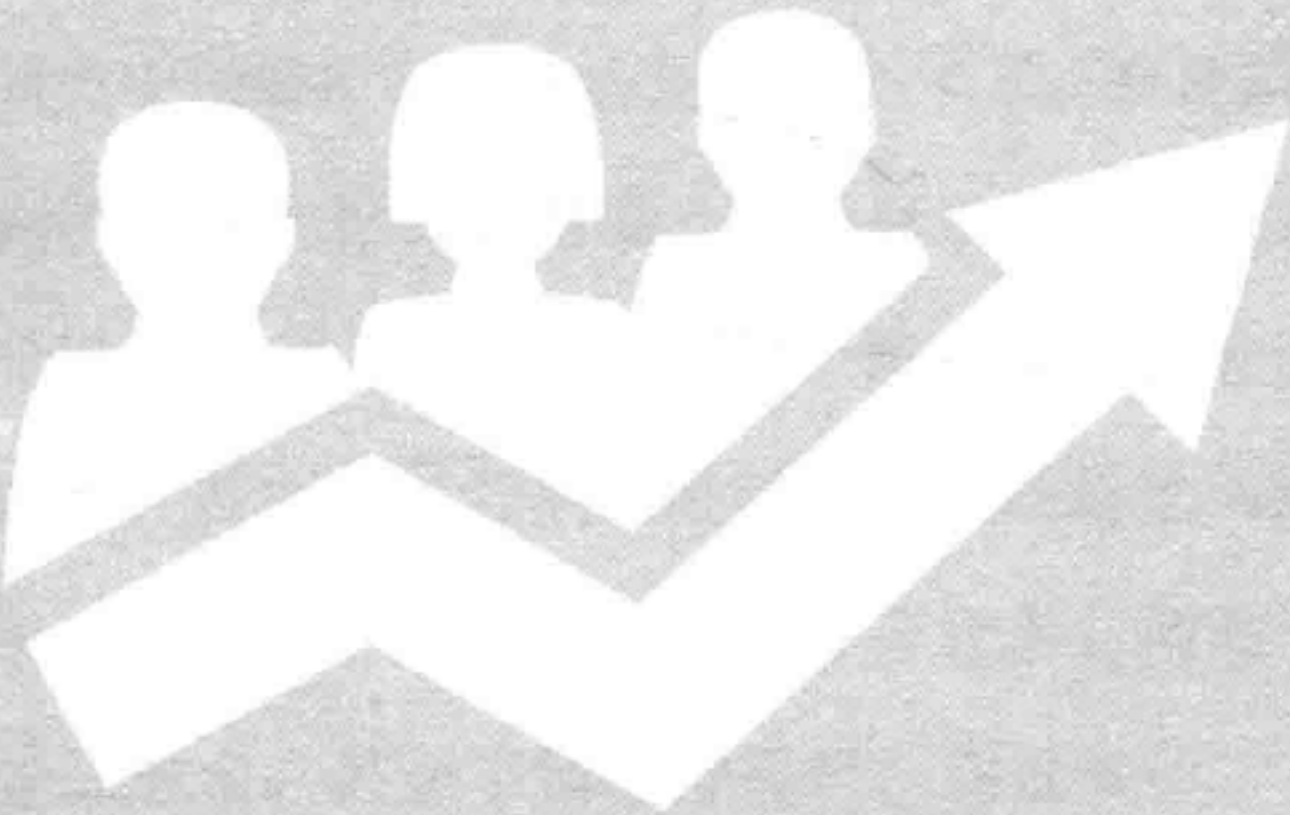
屡遭不顺而重复犯错，我们在投资受损之后，可以冷静下来，暂时休息一段时间，却绝不能因噎废食，在追逐财富的道路上就此止步，一蹶不振。

CHAPTER 05

第五章

要固定还是要流动

——泾渭分明的态度理论



知己知彼，百战不殆

——投资中的彼得原理

1990年12月19日，举世瞩目的中国第一家证券交易所——上海证券交易所开业。挤满了长枪短炮的浦江饭店里，时任上海市委书记兼市长的朱镕基环顾四周、神情庄重地向世人宣布：“上海证券交易所正式开幕了！”随即，上交所筹备组组长尉文渊快步走到交易大厅顶端，敲响了上海证券交易所开市的第一声锣。从那一天起，中国资本市场的发展史掀开了崭新的一页。

说到股市，稍有所了解的人应该都很难忘记那个过山车般疯狂起落的2007年，它几乎可以被当成中国股市最为惊心动魄的一年了。在此期间，财富迅速积累的股市里诞生了一大批百万富翁、千万富翁，而这些人很可能就在我们身边，就这样从不名一文到一夜暴富。眼看着人家炒股赚钱就如同弯腰捡钱一样简单，普通老百姓们也心动不已，纷纷加入炒股大军。这一年，中国股民的数量竟一下跃升至13838万之多。很多老百姓都将自己的全部积蓄投入股市，甚至不惜抵押房产、四处举债，一心想着从股市里捞到更多的钱。

谁料，从最高点开始，中国股市竟然一路跌跌撞撞速降到底，无数

投资者转瞬间倾家荡产、赔得血本无归。对于中国股市和诸多新生股民来说，这无疑是悲壮的一年，更是永生难忘的一年。2008年9月，曾经有媒体对70万中国股民做了一项调查，结果显示：在这场股灾中，侥幸赢利的股民仅有4.34%，勉强保本者占到3.15%，而亏损者的比例则高达92.51%。在这支规模庞大的炒股大军中，不乏退了休的老年人，他们垂垂老矣，把毕生的积蓄都投入了股市，最后却落得两手空空，甚至连栖身之所都赔了进去；更多的则是刚迈入社会的年轻人，咬着牙把买房的首付砸进股市期盼着能全款买房，谁承想就连辛辛苦苦攒了几年的首付都没能保得住；还有不少公司职员，幻想着一夜暴富，利用职权私挪公款去炒股，结果却因无法承担巨额的亏损和声誉损失而无奈选择了跳楼自杀……

大股灾发生以后，从政府部门到专家学者，再到普通的股民，几乎所有人都在议论纷纷，一边痛诉这场股灾给人们带来的惨重损失，一边试着寻找股市暴跌的端倪以及投资失败的原因。股市风云变幻之时，那些刚加入炒股大军的新股民们在这场股灾中尤其损失惨重。这些人人数众多，却大部分懵懵懂懂，他们为什么会选择炒股？又是怎样炒股的呢？

随着社会经济的不断发展、投资观念的持续更新，越来越多的人开始关注如何投资理财的问题，力求实现资产的快速增值。但投资毕竟不同于普通的储蓄，它是风险与收益并存的，一着不慎就可能满盘皆输。很多新股民还没有弄明白自己所投资的项目和风险，就盲目地从众，看到别人赚了钱就赶紧去跟风，看到别人买哪只股自己也跟着买。正是这种盲目跟从、急功近利的心态，令新股民们迷失自我，错误定位，致使

其在投资时鬼迷心窍，一叶障目，不但赚不到钱，反而大把赔钱。

美国社会理论家劳伦斯·彼得曾经提出过一个管理心理学领域的概念——“彼得原理”。他通过对千百个组织中人员晋升的现象的研究，得出了一个结论：人们总是趋向于上升到他所不能胜任的位置。最后推导出的结果则令人咂舌——大部分领导职位都是由不能胜任的人所担任的。“彼得原理”还揭示了一个显而易见的道理：将一名职员晋升到其无法充分发挥才能的岗位，不仅不是一种奖励，反而是一种负担，会令其备受煎熬，同时也给企业带来损失。所以，人事管理者必须知人善任、适才适用。而将这一理论应用到投资领域，则是告诫投资者们不要勉力支撑、无所适从，而要找到真正适合自己的项目，在一个游刃有余的领域里充分发挥自己的投资天分。所谓“知己知彼，百战不殆”，讲的就是这个道理。

在投资时，所谓知己，就是要对自己有一个全面、正确的认识。俗话说得好：“没有金刚钻，就别揽瓷器活儿。”要知道自己到底适不适合做投资、应该做什么样的投资，首先就要剖析自己，判断自己的性格究竟是情绪化、冲动型的还是偏严谨、理智型的，分析自己的投资心态是急躁型还是优柔寡断型，是缺乏主见型还是固执己见型，是贪得无厌型还是胆小怕事型，是自负型还是赌徒型，从而对自己是否适合做投资下一个初步的论断。然后进一步评估自己的风险偏好，客观、理性地对自己的风险承受能力进行估算。最后再根据自己的职业特点、收入水平、家庭资产等基本情况来决定自己的投资方向与投资方式。

所谓知彼，就是要对备选的投资产品有一个深入、透彻的了解。随着金融市场的蓬勃发展，可供选择的投资产品种类越来越多，操作也越



来越复杂，比如股票、债券、基金、交易所交易基金、指数基金、贵金属和房地产等，每一种投资产品的风险和收益都各不相同。当我们决定要在某一领域进行投资时，就必须不遗余力地了解和研究这一项目的当前形势、发展趋势以及潜在风险，这样一来，在实际做决策时，我们才能真正做到心中有数、胸有成竹、稳扎稳打、步步为营。

在我们身边，经常能听到有人抱怨自己买的基金总被套牢，或者别人买的股票大涨而自己却跌得很惨，还有人总会发现自己和周围的人投入的资金和精力都比较接近，最终收益却相差甚远……当然，投资本来就是一场风险与收益的博弈，世上没有任何一项稳赚不赔的投资，但究其原因，还是因为我们的知识积累不够，对所投资产品的研究不透。不可否认的是，很多投资者对于自己所选择的投资产品都缺乏足够的了解，在做投资时要么盲目跟从别人，要么仅凭感觉瞎买，而不是在占有一定信息的基础上，理智地分析、全面地考虑后再做出决定。所以，要想规避投资风险，提升投资收益，我们必须下足工夫，对自己投资的产品充分地认识和理解，牢记“彼得原理”，尽量做出最适合自己的、最科学合理的投资决策。唯有知己知彼，了然于胸，我们才能在投资的道路上得心应手，有效降低投资过程中的种种风险，最终实现稳健投资、财富增值的目的。

未雨绸缪，少有困局

——端正投资心理

在一条河的对岸住着两户人家，两家的小儿子都非常懂事，每天一放了学就帮家里人去河边挑水。河水清凉，水位不深，两个孩子每次都会互相泼着水，在河里嬉戏打闹一会儿，久而久之，就成了要好的朋友。转眼之间几年过去了，当初的男孩儿们如今都长成了魁梧的小伙子。有一天，住在河右岸的男孩没看到住在左岸的男孩来河边挑水，他感到很纳闷，这可是从没发生过的事情，但转念一想便又释然了，也许是临时有事耽误了吧！第二天，当他再次来到河边挑水时，依然没有看到左岸男孩的身影。第三天、第四天……一直过了半个月，左岸的男孩都没有再露面。河右岸的男孩终于坐不住了，生怕朋友出了什么意外，便急忙赶到河左岸的那户人家一探究竟。推开院门的一刹那，河右岸的男孩傻眼了：小小的院子里，父亲正在提水浇菜地，母亲也在洗着一大盆衣服，而左岸男孩自己正在跟几个伙伴打水仗。“这是怎么回事啊，你那么长时间不去河边挑水，怎么还玩起打水仗来啦？”河右岸的男孩不由得出声问道。左岸的男孩兴奋地把好友领到院落的一角，指着一口井对他说：“这就是我不再去河边挑水的原因！这几年里，我每次挑水回来，帮父



母干完活后，都会抽空在这里挖井，能挖多少是多少，每天都要挖一点。我想着总有一天能够挖出井水来，那样就可以不用每天都去河边挑水了，而且一旦我去外面闯世界，也不用担心年迈的父母以后没水喝啦！”

同样的境遇下，河右岸的男孩几年如一日地去河边挑水，循规蹈矩，从未想过试着改变现状；而河左岸的男孩却懂得早做打算，未雨绸缪，尽量预见未来不可知的状况，并且在自己家里挖了一口井来加以应对。其实做投资也正应如此，需要警惕市场中的很多未知性与不可预见性，毕竟资本市场风云变幻，是不可能在你我一手掌控之中的。要知道，这世上从没有无风险的投资，无论你做哪种投资，收益与风险始终是相伴而生的，买股票会有“跌停”的时候，买基金也很可能跌破“净值”，就是存款也可能会因为跑不赢通胀而在无形中贬值。所以，在我们进行投资这场心理博弈之前，首先必须端正投资心理，抖擞精神，未雨绸缪，时刻做好应对各种困局窘境的心理建设和思想准备，如此，在遇到逆境时才不至于惊慌失措、自乱阵脚，如此，方能在投资决策时胸有成竹，决胜千里。那么，对于缺乏经验的投资者来说，该如何端正投资心理，做到未雨绸缪呢？

所谓“绸缪”，就是紧密地缠缚起来的意思，而“未雨绸缪”则是指趁着天还没下雨之前，尽早地将自家的窗户严实合缝地缠缚起来。清代朱用纯曾在《治家格言》中提到：“宜未雨而绸缪，毋临渴而掘井。”以此来教育世人如果没有事先制订好应对计划，遇事时必将临危而乱，下场也定是极为悲惨的。对于投资者来说更是如此，众所周知，在通常的情况下，机会总是垂青于有准备的人，一个时刻准备着的头脑会更容易赢得时间与机遇。正如棋道中讲究“走一步看三步”一样，在投资之前就

已经预见和谋划好了之后的行事策略，这种“不打无准备之仗”的妥当做法才称得上未雨绸缪的投资。

要做到未雨绸缪，首先要对自己有一个全面的了解，根据自身的实际情况制订投资计划。我们可以请身边的理财专家帮忙制订投资理财计划，进一步明确自己的收入和日常支出，清楚自己的经济目标和价值观念，然后严格按照预算来逐步实施。对于工薪阶层来说，收入大部分来源于固定工资，比较容易估算，而支出则不好预测，很难核算，这就需要在日常生活中准备一个账本，养成记录个人财务变动情况的好习惯。除此之外，在制订投资计划时，还要综合考虑学习提升及家庭状况等，为结婚生子、购房买车、家庭教育、养老休闲预留出一定的准备金。

要做到未雨绸缪，还要对投资产品做更深入的分析与研究，知己知彼，方能百战不殆。我们在根据自身情况制订投资计划之时，也要对所投资的产品有一个全面深入的了解。正如读书时老师会常常教导我们要提前预习功课，这样才能更好、更快地接受和掌握新知识，同样的道理，在做投资时我们也要提前做好必需的功课，尽量全面地了解某种产品的属性、所在市场波动分析、潜在风险以及止损预设等。“宁可错过，绝不可做错”，没真正的好机会就不要进场，在等待和忍耐时告诉自己，错过了只是不赚钱而已，但也绝不会赔钱，反之，如果控制不住风险贸然进入，一旦出手错误就会备受煎熬甚至万劫不复！可以先瞄准目标，再耐心地等待时机成熟，设置的进场价也不可距离止损太远，以免不敷成本。像这样，当你对产品确实有足够的了解之后，在收益出现波动的时候就不会像惊弓之鸟般频繁买进卖出，平白损失利息了。可见，提前做好市场



调查，将收益波动的正常范围了然于胸，就可以免去很多不必要的困扰。

要做到未雨绸缪，最重要的还是要做好投资的心理建设，对何时获利、何时止损了然于胸。即使对自己的财务状况和投资产品都有着一定的了解，投资者有时还是会做出不理性的选择，毕竟人都有贪欲难遏、盲目自信、跟风投资的时候。就拿炒股来说，很多散户大都买涨不买跌，越涨越买，跌的时候反而无人问津了，大家都死守着自己持有的股票，期待着有朝一日会大幅反弹，结果往往是不仅原有的收益跌没了，本金也会连带受损，而一旦到了这个地步反而更不愿意撤资了，于是就被无奈地套牢。所以，我们在投资时，务必精准地执行投资计划，心中必须坚定不移。止损时牢记鳄鱼原则，告诉自己小损失是为了更多的利润，不能一直心存侥幸；止盈时也要痛下决心，警惕“贪心不足蛇吞象”的诸多先例，别让心魔战胜自己，先平仓出来再说。

要做到未雨绸缪，就必须制订一系列计划，何时进场、如何应变、严格执行、精进完善等方方面面都要考虑周全。一定要明确止损计划，给自己设定止损数值，包括浮动止损和固定止损。有人说，打仗没有不死人的，交易没有不止损的，经常审查止损计划是交易中必不可少的一部分。同时，牢记不按照止损计划进行无异于自找麻烦，勇于、敢于、善于坚决止损。一旦交易达到自己预设的止损数值时，必须及时止损，切忌事到临头又变更反悔。除了及时止损外，我们还要对投资收益有一个心理预期，简单来说就是要制订一个获利计划，给收益设定一个上限，明确赚多少利润就算完成了本次投资的目的。切记不可有“利息越多越好、收益越高越妙”的过贪心态，一旦出现这种心态，就证明自己已经头脑发热，把投资中的风险抛在了脑后。要知道过分追求“收益最大化”

的同时也是在追求“风险最大化”，我们有时确实要有“落袋为安”的念头。同时要做好应急预案，在危机和意外来临时及时启动，先冷静分析事态再做处理，实在无法抉择时，不管赚赔都先退场观望，等形势明朗后再走下一步棋。平时多往坏处想，坏事来时不慌张，运筹帷幄之中，方能决胜千里之外！当然，世界上永远不会有完美无缺、滴水不漏的预设方案，即使你考虑得再多，也难免百密一疏，毕竟不可掌控的客观因素太多了，谁也不可能预料到所有的可能性。但计划有瑕疵并不可怕，每一次失败吃亏的原因总结、每一次盈利收益的经验教训都是令计划精进的养分，都会令我们在操盘中不断进步，一次比一次成功。

“圣经中，诺亚可不是在已经下大雨之后，才开始着手建造方舟的。”股神巴菲特一直用这样一句形象的话语警醒着我们。在危机来临之前，诺亚就对危机有了足够的认知，并且做好了充分的物质和心理上的准备，所以才能在洪水毁灭一切的时候，成为战胜灾难的幸运儿。投资者们也要有这样的觉悟和心理建设，把目光放长远，把计划做周全，谋定而后动，防范风险，未雨绸缪，提前做好人生的投资规划，才能从投资中有所斩获，才能令交易的过程更加完美，令投资的感觉越来越轻松、越来越简单。



会花钱才会赚钱

——投资中的“互悦机制”

提起世界上最著名的推销员，大家很快就会想到一个被无数次引用过的名字——乔·杰拉德，史上唯一一位被吉尼斯世界纪录权威认证的“世界上最成功的推销员”。杰拉德连续 12 年荣登“世界销售第一”的吉尼斯世界纪录宝座，由其所保持的汽车销售纪录——12 年间平均每天卖掉 6 辆车，至今无人能破。其实，乔·杰拉德并非生来就是一个伟大的推销员，在 35 岁以前，他在世人眼中几乎是个绝对的失败者：长相其貌不扬，说话也结结巴巴；换过几十个工作却始终毫无起色；当过小偷，开过赌场，破产后个人负债甚至一度高达 6 万余美元。最后，被生活逼得走投无路的杰拉德走进了一家汽车经销店……想知道乔·杰拉德是如何扭转命运的吗？除了依靠过人的执着与数不胜数的付出之外，杰拉德还有另一个成功的秘诀——让顾客喜欢自己。为了讨顾客的欢心，他甘愿去做一些看起来微不足道的琐事：每一个节日都为顾客（多达 1.3 万名）送上一张问候的卡片，除了诚挚的祝福外，还会在卡片的封面上用显眼的大字写着一句永远不变的话：我喜欢你！杰拉德曾就此解释道：“我之所以要寄出这些问候卡片，就是因为想要亲口告诉我的顾客们——我喜

欢你。”正是借由这种方式，杰拉德才能稳操 20 余万美元的年薪，还被吉尼斯世界纪录称为“世界上最了不起的卖车人”。

在心理学中，有一个术语叫作“互悦机制”，推销员乔·杰拉德就是恰到好处地利用了这一心理效应，才能顺利达到璀璨闪亮的人生巅峰。所谓“互悦机制”，又被称为“对等吸引率”，是指在人际交往中，如果想要受到普遍的欢迎，想要人们都支持你、赞同你、爱戴你，就必须要让人们都喜欢上你；而想要人们都喜欢上你，你就必须先喜欢上他们。借用《圣经》中的一句箴言：“你希望他人如何对待你，就要如何对待他人。”人们口中常说的两情相悦，大抵就是这个意思。

1982 年，美国威斯康星大学的心理学专家曾经做过这样一项实验：实验人员把受试者平均分成甲、乙两队，然后在两支队伍之间展开一场保龄球比赛。比赛开始后，两队的第一球同样击倒了 7 只瓶子。这时，担任甲队教练的实验人员开始温柔地鼓励甲队的受试者：“你们很棒，竟然打倒了 7 只瓶子，继续保持，继续加油！”而担任乙队教练的实验人员则开始严厉地训斥起乙队的受试者来：“才打倒了 7 只瓶子，怎么能打得这么差，平时教给你们的技巧全都忘记了吗？”面对态度迥异的教练员，甲队的受试者喜笑颜开，感觉受到了极大鼓舞，士气极为高涨，在随后的比赛中状态越来越好；而乙队的受试者则开始心浮气躁，感到异常不耐烦，心情极为低落，在之后的比赛中越打越糟糕。结果也很明显，受到鼓励的甲队受试者最终赢得了整场比赛。这一实验充分证明了“互悦机制”的效用：在双方互相欣赏、互相鼓励的情况下，会产生事半功倍的良好作用，促使事情朝向好的结果发展；反之，则会令事情进展受阻，难以收拾。



“互悦机制”在生活中的应用尤为广泛。孟子有云：“爱人者，人恒爱之；敬人者，人恒敬之。”事实也正是如此，恶语相向只能换来同样的夹枪带棒，笑脸相迎却会孕育同样的宽厚友善，你怎样对待别人，别人就会怎样回敬你，你喜欢他人，他人才会喜欢你，进而愿意为你提供助力。比方说你想要室友帮你捏一捏肩膀，如果用命令的语气告诉对方：“喂，过来给我揉揉肩膀！”对方即使勉强走过来帮忙，心里也会带着情绪，自然不会尽心尽力；而假设你笑眯眯地说：“好室友，就知道你最好了，过来帮我一个忙呗！”对方肯定也会开开心心地走过来，一边帮你捏肩膀，一边和你谈天说地。可见，人与人相处就得将心比心，以心换心。人们总是渴望被人喜欢的，聪明的人常会设法满足他人的这种渴望而让对方高高兴兴地帮自己的忙，为自己出力。

同样的道理，在投资领域中，我们怎样对待金钱，金钱也会怎样对待我们。在我们投资时，要想用投入的资本赚取最大的收益，就要致力于让金钱发挥最大的效用，也就是说要学会“最好地花钱”。世界上最伟大的投资家之一乔治·索罗斯曾说过这样一句话：“赚钱，一个乞丐就可以做到；而花钱，却是十个哲学家都难以做好的事情。”如此看来，虽然我们每天都在花钱，但怎样才是“最好地花钱”，怎样才算“会花钱”，依然是我们需要进一步研究和学习的课题。

微软之父比尔·盖茨稳坐世界首富宝座多年，的确称得上是一个极其善于运用金钱的人。有一次，比尔·盖茨打算重新装修自家的厨房，就找来了两个装修工人，两个工人恰好是一对兄弟，哥哥名叫杰克，弟弟名叫保罗。厨房装修一新后，兄弟两人便结伴去找比尔·盖茨，要求他付清装修的工资。比尔·盖茨对他们说：“你们装修的厨房我非常满意，

按说应该立即把装修工资结算给你们，但我又担心现在把这笔钱给了你们，你们可能很快就把它花光了。我有一个提议，不知道你们是否愿意听一听？”兄弟俩点点头，比尔·盖茨继续说道：“我建议你们把钱换成我们微软公司的股票，作为你们的一次投资，意下如何？”弟弟保罗听了之后，认为比尔·盖茨的话很有道理，当场答应将工资换成微软公司的股票；哥哥杰克却不愿意，坚持要拿到属于自己的那一份钱，立刻领走现金。比尔·盖茨各自满足了他们的要求。结果果然不出比尔·盖茨所料，没过多久，哥哥杰克就把那笔工钱花光了，四处跑着继续找活儿干；而弟弟保罗却因为微软公司的股价大涨，跟着赚了不少钱，于是拿去做了点小生意，几年后就成了一个富翁。

这虽然只是一则小故事，却告诉了我们一个大道理：会花钱，才会赚钱。而所谓的“会花钱”，当然不是花得越多越好，而是令每一分钱都充分发挥自己的作用。随着经济的发展、时代的进步，人们的生活水平有了质的飞跃，消费水平自然也跟着水涨船高，而每个人的消费观也发生了新的变化，并且逐渐趋向多元化。人的意识指导行为，我们的消费观直接影响着自己日常的消费活动，同时也关系到整个社会的消费倾向，所以，树立正确的消费观正是科学消费的前提。

要树立正确的消费观，我们必须学会用适当的钱去满足自己的生活需要，把每一分钱的功效都发挥到百分之百。众所周知，消费的目的就是为了满足自身的物质和精神的合理需求，简单来讲就是用合乎科学的消费观念来引导生活，建立起规范、有序的消费方式和消费行为。有人也许会不屑地反驳：钱是我自己挣的，我爱怎么花就怎么花，别人管不着。诚然，如何花钱是我们的自由，别人无权干涉，但金钱来之不易，同样



是花钱，我们又为什么不让它发挥更大的效用呢？换个角度思考一下，如果我们每个人都任意妄为，铺张浪费，那么这种错误的消费观就会成为社会中的一种“时尚”，就会形成一种新的风潮，这样一来，看似你的消费拉动了内需，其实从长远来看反而阻碍了经济的良性发展。当然，建立科学的消费观并不是一味地强调节约，消费滞后同样会不利于经济的发展。正确的做法是，我们要从自身的经济能力出发，适度消费，避免盲从，理性消费，有的放矢，让每一分钱都花得尽兴，花得值，而不应像故事里的哥哥杰克一样，把钱花在了过分的享受上，千金散尽再不复来，无法进行传承式的财富积累，就更别提有闲钱拿去投资，让钱“生”出钱来了。

我们都清楚，做任何事都需要付出一定的成本，如果想要赚来更多的钱，首先就要问问自己，我愿意付出什么样的成本？巴菲特曾经意味深长地说：“投资就是今天把钱花出去，明天赚更多回来。”对于投资者来说，有价值的“花费”才能称为“成本”，没价值的“花费”就是一种“浪费”。我们要想今天把钱花出去，明天赚取最大的收益，就必须深入思考如何让自己手中的钱“花”得更有价值，亦即“科学消费”。参加进修班学习投资理财知识，进而提升自己的投资水平；积极参与各种社会交际活动，拓展自己的人脉资源；逢年过节勤于礼尚往来，结交对自己有价值的合作伙伴……这些无一不需要金钱和时间的投资，但毋庸置疑的是，这些钱都“花”得足够有价值。而一旦我们将钱大把大把地花在了及时行乐上，却在该做以上“投资”时囊中空空，畏首畏尾，那么很遗憾，这种花钱只能叫做“浪费”，钱是撒出去了，却一无所获，只会影响到自己未来的赚钱能力。

对于我们大部分人而言，每一分钱都是来之不易的，所能赚取的钱也极为有限，如何巧用投资中的“互悦机制”，有效优化资源配置，如何会花钱、花对钱，用有限的投入获得最大的回报，这才是聪明人需要好好研究的课题。



信用是最神奇的财富

——有价值的信用投资

战国时期著名的政治家商鞅曾于公元前 356 年和公元前 350 年先后两次推行“废井田、开阡陌，实行郡县制”的变法，在此期间，农业生产大幅增加，军事力量不断扩大，国家大治，百姓富足，史称“商鞅变法”。在商鞅变法的过程中，流传着很多脍炙人口的故事，其中尤以“南门立木、徙木立信”之事最令人备受启发。

商鞅因才学出众，被秦孝公任命为左庶长，他立誓要改变秦国贫穷落后的局面，却迫于当时秦国的众多贵族和大臣的竭力反对，只能在暗地里推行变法革新的相关事宜。尽管已经起草出改革的法令，商鞅却迟迟不敢行动，唯恐秦国百姓对新法心存疑虑，导致新法在推行实施的过程中困难重重，中途夭折。于是，商鞅心中做好打算，一定要在变法之前首先取信于民，争取广大百姓的信任。他首先派人在国都市南门竖起三丈之木，并张贴公文昭告天下：“无论是谁，只要能将这根木头搬到城北门去，便可立即得到赏赐十金。”百姓们围在告示前议论纷纷，只是感到奇怪，却无人敢信，都觉得肯定是骗人的，没有人愿意去尝试。随后，商鞅再次张榜，称：“凡是能将这根木头搬到城北门去的人，便可立即得

到赏赐五十金。”看到巨额的赏金之后，人群中开始有人跃跃欲试了，互相激将怂恿一番后，真有胆大的人扛起木头搬到城北门去了，商鞅立刻给了他赏赐五十金，以表明自己诚信不欺，并当众把早就拟好的新法公之于众，同时表明将辅佐秦孝公推行变法。正是因为商鞅说到做到，以信立身，才使老百姓确信新法是可信的，从而使新法的推行和实施异常顺利。北宋王安石曾在一首诗中称赞商鞅：“一言为重百金轻。”借此来感慨言出必行、以信取人的重要性。

由此可见，“信用”二字，大到国家，小到个人，都应以其为安身之基、立足之本。国无信不强，如果商鞅不先以诚信取人，甚至失信于人，秦国的变法也会和其他诸侯国一样，受到重重阻力和诸多怀疑，最后以失败而告终，当然也就不会有秦国一统天下的盛世；民无信不立，晚清著名的徽商胡雪岩就是靠着“为富且仁”的人生信条，为自己赢得了“胡大善人”的美名，同时更积累下通商往来的最重要的资本，最终富可敌国。《史记·季布栾布列传》中有这样一句话：“得黄金百斤，不如得季布一诺。”由此可见信用那沉甸甸的分量，一个讲信用的人，自然会得道多助，终身受益。在飞速发展的今天，特别是在这样一个市场经济时代，信用更是一笔无穷的财富。

创业硬汉卢秀强在创业的过程中，曾有一次因为质量把关不严格导致价值 15 万余元的 2 万多片玻璃盖板全部遭到退货。此时，卢秀强没有听取旁人的好意劝告把这些残次产品折价销售，反而将其全部封存起来，唯恐不合格的产品流入市场。还有一次，因为出现了细微的色差问题，诚实守信的卢秀强又立即将已经出口到日本的价值几百万元的玻璃制品悉数召回，并在全体大会上当众全部砸碎。即使承受着极大的资金压力，



甚至已经濒临破产，卢秀强仍旧坚持用实际行动来践行对每一位客户的承诺：“质量就是生命。”最终，卢秀强赢得了所有客户的认同和拥戴，用实实在在的企业信用赢得了市场，并且带领公司一跃成为中国最大的光伏镀膜玻璃制造商之一。硬汉卢秀强的创业史刚好再次印证了那句不变的真理：善用信用财富，那是让你从白手起家到财富自由的不二选择。哪怕你一无所有，只要信用还在，就还有翻身的机会。

在投资领域中，信用投资就是现代经济生活不可或缺的关键组成部分，对于促进国民经济和社会的良性有序发展具有极为重要的意义。所谓信用投资，是时下极为普遍的一种经济活动，就是以信用的方式募集财政信贷资金或者向社会筹集其他闲散资金，用于国家经济建设或者用以供应和满足公司生产建设、固定资产投资建设之所需，从而促进社会主义生产建设事业的发展。具体说来，是由国家信用投资（国债）、银行信用投资（金融债券）和企业信用投资（公司债券）三部分构成。而这三者无一能离开“信用”二字，都必须首先以信取人，才能保证信用投资的顺利运行。因为无论是国家信用投资、银行信用投资还是企业信用投资，都必须以按时偿还为前提。选择了信用投资之后，资金提供者就暂时让渡了资金的使用权，而他们的目的就是为了获得货币的时间价值，也就是说为了获得比其原投入价值更大的价值。资金的筹集者呢？也只是暂时取得了资金的使用权，将来能不能付得起这部分增加值、能付多少增加值，都是其首先必须考虑清楚的因素，这些都取决于资金筹集者所投资的对象的实际效益情况，效益越好，偿付能力也就越强，如此构成良性循环，信誉度也就越来越高，资金提供者也会越聚越多，信用资金就会更多地向这方面流动，从而起到了资金由分散到集中的作用。反

之，则会债主盈门，后果不堪设想。所以，对于国家、企业和银行来说，信誉重于泰山；而对于投资者来说，不要光去在意那些看似轰轰烈烈的“储蓄大战”，而应对打算进行投资的信用投资主体未来的盈利能力和信誉程度进行综合的分析和客观的评价，从而保证手头有限的资金最大限度地向效益好的方向流动，取得最大化的利益。

即使我们不是创业者，不是企业家，甚至还不算是一个成熟的投资者，信用对于我们来说也一样是最宝贵、最神奇的财富。随着经济的发展，人们的消费观念也在逐步改变，信用卡成了我们生活中的必需品。我们既可以凭借刷信用卡在消费时享受优惠、利用积分兑换礼品，又减少了生活中的现金开支，还可以巧用信用卡的免息日留下工资去进行别的理财投资，以有效增加生活收入。这样看来，信用卡可谓是我们普通大众创造财富的一个捷径，可以善加利用。但是仔细对比之后你会发现，即使几个人同处于一个单位，薪资收入也完全一样，但银行卡的信用额度却千差万别。究其原因当然会跟我们的个人房产、银行存款等家庭资产有一定的关系，但更为重要的一个原因却在于彼此的信用记录不同。而信用记录正是判断个人或企业在经济活动中的道德水准和偿债能力的主要客观依据，一份良好的信用记录无疑能为个人积累信誉方面的极大财富。我们都知道，银行在向贷款申请人发放贷款之前，都需要其提供质押品或者担保人。可是，如果该申请人平常的信用记录良好，即使其无法提供固定抵押物，也可以向银行申请符合条件的纯信用贷款产品，比如说现在很多银行都会向信用卡使用者提供信用卡专项分期预授信的额度，而这种政策很明显只会面向那些信用记录良好的人；反之，如果不小心留下了不良信用记录，那么，我们在生活中办理房贷、车贷，甚至刷



卡消费时都会受到影响。相信很多人都经历过或者见识过因为信用记录不符合条件而被银行拒之门外的事情。所以，我们一定要重视自己的信用，像爱惜自己的眼睛一样去珍惜它，维护它、用好信用这笔神奇的财富。

当然，建立良好的信用记录并不是一朝一夕、一蹴而就的事情，我们必须要通过日积月累的努力来慢慢积累。对于我们个人来说，与人交往时也要做到言而有信、有诺必践，向别人借钱时更要有借有还、还款付息，这样才能逐渐积累起全面的个人信用。当我们拥有了一定的信用后，更需要守住这份信用，俗话说：“立信难，守信更难。”立信可能只需一阵子，但守信却需一辈子，一次失信就会令前面的所有积累功亏一篑。无论是在生活中，还是在投资时，我们都要坚持诚信处事的原则，不仅要树立诚信为本的理念，还要让诚信的理念落实到生活中的方方面面、点点滴滴。诚信是商业之本，诚信是财富之源。“一个有信用的人，比起一个没有信用、懒散、乱花钱，不求上进的人，必有更多的机会。”这是首富李嘉诚的座右铭，也应成为我们每个人的指路明灯。

流动起来的钱才能生生不息

——投资中的“马太效应”

在《新约·马太福音》中记载了这样一则小故事：很久以前，一个国王即将远行，在出门之前，他将三个极为信任的仆人叫到了跟前，吩咐他们帮自己看管好家业，同时发给每个人一锭银子，并告诉他们：“你们也去做些生意吧，等我回来时，拿着你们赚到的钱来见我。”国王走后，仆人们的表现却各不相同：第一个仆人喜出望外，赶紧去市场上实地考察，寻觅着能赚大钱的生意；第二个仆人略显为难，却也不敢忤逆国王的意思，学着附近商户的样子，也开了一间小铺子；只有第三个仆人，拿着国王赏赐的一锭银子焦虑不已，唯恐自己生意失败会赔掉这锭银子，于是在后院里掘了个坑，把这锭银子埋在了地下。半年之后，国王风尘仆仆地回来，开始询问自己的三个仆人。第一个仆人站出来颇为自得地说：“主人，我用您给的一锭银子赚到了九十九锭银子！”第二个仆人紧跟其后略显窘迫：“主人，我只用您给的一锭银子赚到了四十九锭银子。”第三个仆人则愁眉苦脸地低声回答：“主人，我没敢拿您给的那锭银子去做生意，所以，我一锭银子也没赚到。”国王点点头，开始论功行赏。于是，第一个仆人除了能将之前的一百锭银子据为己有之外，还得到了一座城



堡的赏赐；第二个仆人则能将之前的五十锭银子据为己有；第三个仆人呢，国王生气地斥责他是又恶又懒的仆人，夺过他手中的一锭银子，转手给了赏赐最为丰厚的第一个仆人。并且告诫众人：“凡有的，还要加给他，叫他多余；没有的，连他所有的，也要夺走。”

这就是著名的“马太效应”，由美国科学史研究者罗伯特·金·莫顿于1968年首次提出，用以描述和概括一种“赢家通吃”的社会心理现象。他认为：“相对于那些不知名的研究者，声名显赫的科学家通常得到更多的声望，即使他们的成就是相似的。同样地，在一个项目上，声誉通常给予那些已经出名的研究者。”作为知名社会学家、诺贝尔经济学奖的获得者，罗伯特·金·莫顿将这种积累性优势命名为“马太效应”。此后，这种“一步领先，步步领先”的社会效应又在经济学领域得到了极为广泛的应用，常被用来形容贫富差距越来越大，也可以用来解释在社会生活领域中普遍存在的穷者愈穷、富者愈富的收入分配不公和两极分化的现象。

从投资学的角度看，“马太效应”令强者愈强、弱者愈弱，富有的更富有，贫穷的更贫穷，反映了资本的复利效应和规模效应，也就是说在资本的天平上，更多的财富资源会自动倾斜于资本更多、投资能力更强的企业和个人。对于富人来说，他们有更多的投资手段和头脑使财富增值，即使是选择了同样的投资渠道，他们也会因为本金充裕而获得更多收益，更快地积累财富；但是对于普通人来说，由于缺乏理财意识、个人的本金有限等原因而被高门槛的投资产品拒之门外，导致投资渠道锐减，再加上微薄的本金能带来的收益本就极其有限，因此获得的很少。于是在投资领域里就形成了界限明显的两极分化现象。在资源需求原理的作

用下，整个社会似乎都倾向于令更多的财富流向那些更能赚钱的人，而对那些缺乏赚钱意识或能力的人，则应把他手里的余钱收回来，使其充分发挥作用，实现资本运作效率的最大化。而如果不懂投资、不会投资，我们的钱就会通过这种形态聚集到少数人的手中。

可见，人最大的敌人就是自己。态度积极主动执着，通过不懈的努力获得一次成功之后，其余的好事也会纷纷尾随而来，你自然就赢得了物质与精神上的更多财富。而获得的财富也会令你更加强大自信，进一步强化自我的积极性和主动性，在这样的良性循环之下，就把“马太效应”的正效果发挥到了极致。

在股票市场上，也存在着一种特殊的“马太效应”：价格的上升会推动进一步的上升，反之，价格的下跌则会导致持续性的下跌，这直接影响着股票价格背离其基本价值，形成暴涨暴跌之类的超常动荡，因此，在股票市场中永远可以博取差价。

英国哲学家培根曾经说过：“不要不爱惜钱，钱财是有翅膀的，有时它自己会飞去，有时你必须放它出去飞，好招引更多的钱来。”其实，金钱有着一种神奇的能量，就如同人有两条腿一样，可以到处游走，金钱也只有在流动起来之后才会产生巨大的力量，才会钱生钱、利滚利。因此，普通投资者要想突破“马太效应”，就要增强手头闲钱的流动性，一旦有了投资的资本，就立即寻找时机进行投资，以完成财富积累和增值的双重任务，而不能攒够了钱再投资，把原始积累的重任放在有限的工资收入上，必须“攒钱和投资两手抓，两手都要硬”。

对于大多数普通人来说，总是会面临“无钱可投”的困境。所以，我们首先要强制自己进行储蓄，积累起人生的第一桶金。一家美国信托



机构曾针对人们的财富积累方式进行过一项调查，结果显示，在接受调查的富裕投资者中，超过 75% 的人来自中产阶级或更贫困的家庭，他们主要通过储蓄和投资来完成财富积累。一般来说，银行储蓄似乎是最没有风险的，而且可以获得稳定的利息，是一种极为稳妥的投资渠道。可惜的是，在现如今的低利率时代，仅靠储蓄不可能让我们达到快速积累财富的目的，夸张一点说，储蓄的作用甚至还不如直接把钱攥在手里的作用大。因为居高不下的通货膨胀早已悄无声息地削弱了我们手中金钱的购买力，等蓦然发现时，它的含金量早已大不如前了。可是，如果将我们手中的闲钱拿来投资，就可以有效地抵御通胀的冲击。因为通胀一方面会使货币贬值，另一方面也会使以货币计量的资产增值，一旦持有了能够增值的资产，自然就不怕通胀对资金购买力的侵蚀了。由此可见，我们要获得人生的第一桶金，除了储蓄，更离不开投资。

但正如前文所说，在投资领域中，普通大众不仅渠道少、局限多，而且本金微薄也令投资收益甚微，长此以往，就会陷入“贫者越贫”的消极循环中。要想打破“马太效应”的消极影响，普通投资者就不能坐以待毙，必须积极主动地让钱流动起来、鲜活起来。凡事都有两面性，我们要想走出“贫者越贫”的消极循环，就要对“富者越富”的积极循环善加利用。基于本金微薄的现状，普通投资者可以抱起团来形成规模优势，再适当借鉴投资分析师等营销团队的经营和经验，以实现财富的最大化。占据领先地位后，再加上长期持有，财富的复利效应就可以得到充分的体现。

不过，普通投资者在主动出击、积极揽财之余，也不能忽视投资中无处不在的风险。毕竟对于我们来说，承担风险的能力普遍较弱，经不

起任何意外的损失，所以，在策略选择上要果断大胆，但在进场之前一定要多做分析，小心规避风险。我们必须牢记，规避风险比获取收益更重要！虽然“马太效应”是社会发展中客观存在的一种现象，但我们也不该怨天尤人，乖乖认命，一味地抱怨命运不公，抱怨别人不把机会交到自己手里。永远记得，不要怪别人，想在某一个领域中保持优势，就必须强迫自己迅速做大，成为该领域的领头羊，做出一些成绩出来，更好地展示自己的能力和信心。这样一来，别人对我们有了信心，自然就能帮我们争取到更多、更大的机会，进而使我们激发潜能，取得更高的成就。不妨直面“赢家通吃”的社会现实，增强自己的心理承受能力，保持最初的希望和热情，不断强化自身的勇气、意识和能力，尽快提高核心竞争力，多学习投资理论知识，多向经验丰富的投资者学习，充分利用和整合资源，把有限的资本投在最关键的地方，调动各方资源，实现资产盘活，运用合适的投资策略，理性参与投资，善用“马太效应”，学会借力打力，尽快加入到“富者越富”的行列中去！

CHAPTER 06

第六章

五花八门的生财之道

——直觉判断与理性选择



安安稳稳收租子 ——摒弃刻板印象

当今社会，一提到储蓄，人们想到的便是收益低，跑不赢CPI，随着时间的推移，甚至连通货膨胀都抵制不了。其实这只是人们的一种心理偏向，也就是心理学上所说的刻板印象，又被称为“定型化效应”，是指当人们深受周围人甚至整个社会的影响之后，会天然地对某些人或者某些事持有某种特定的、固执的、几乎不会产生变化的印象与看法。比如，一说到程序员，人们马上就会联想到宅男、秃顶、情商低、协调能力低下等一系列关键词；一说到销售员，人们又会立刻勾勒出一个口齿伶俐、能言善辩、热情开朗的形象；一说到学生，活力四射、天真无邪、青春逼人等诸多形容词就会立即浮上心头……在现实生活中，刻板印象具有一定的积极作用，可以帮助我们充分利用已知信息来处理事务，简化了认知过程，节约了时间成本。但它同时也具有消极的一面，因为这种普遍性的结论往往会令我们直接忽视掉个体差异，形成知觉错误，妨碍自我认知以及对人或事物的正确评价。而之所以会形成这种刻板印象，是因为我们在很多时候都存在思想惰性，没有深入细致地去研究，仅凭片面浅显的认识来武断地评判



事物，从而形成了以偏概全的心理，最终导致决策失误。作为最为常见的一种理财方式，银行存款储蓄在大部分人心中都只剩下收益低这一刻板印象，以至于很多人甚至已经不再把储蓄当成一种投资方式来考虑了。

虽然跟股票、期货、债券、黄金等投资方式相比，银行存款储蓄所得的利息收益的确要低很多，但是你仍然无法否认在投资风险陡增的今天，稳中求利的储蓄在众多投资方式中无可取代的重要地位。这不仅是因为在所有投资方式中，储蓄的稳妥性最高、风险也最小，还有一个很重要的原因在于储蓄是其他一切投资方式的基础。不管你准备进行哪种方式的投資，都毫不例外地需要本金，也就是很多成功人士常说的“第一桶金”。对于大部分人来说，我们的“第一桶金”只能通过零存整取、积少成多的储蓄方式获得。

举一个简单的、与网络游戏里的虚拟世界有关的例子。电影《魔兽》在网上掀起了一股观影热潮，票房大幅飙升，热门得一发不可收拾。对于大多数去看《魔兽》的人来说，他们其实只是想以此种方式来纪念自己渐渐逝去的青春。每个人年少时或多或少地都玩过几个网络游戏，不管是当初风靡一时的QQ农场，还是后来被全民追捧的植物大战僵尸，抑或是无比刺激的魔兽、星际争霸等。其实，从大部分的网络游戏里面，我们都学会了关于投资的人生第一堂课，那就是储蓄。比如，玩过QQ农场的朋友都知道，到达一定级别后，你需要攒够金币才能开拓田地或者购买新物种的种子进行扩大种植；再比如，玩植物大战僵尸时，你需要通过收集足够的阳光来换取豌豆、炸弹等作战武器，以达到抵御僵尸侵袭的目的；等等。如果将这些知识放到现实生活中，不管是攒金币，

还是集阳光，其本质都是储蓄。

当然，之所以说储蓄重要，还因为它流动性强，可以让我们拥有充足的应急资金，从容面对天灾人祸等各种突发状况。一辈子相安无事当然是所有人的美好愿景，但是“天有不测风云，人有旦夕祸福”，任何人都无法保证自己永远顺风顺水。把钱全押在股市里、基金上，一旦有什么意料之外的情况急需用钱，这时候如果你手头没有任何可供随时提取的储蓄，可能真的会陷入“喊天天不应，叫地地不灵”的绝望境地。

储蓄的另一个重要作用在于能够督促我们养成良好的消费习惯，增强我们的理财意识，提高我们的理财技能。就像大银行家摩根曾经说过的那样：“我宁愿贷款 100 万给一个品质良好且已经养成储蓄习惯的人，也不愿贷款 1000 元给一个品德差且花钱大手大脚的人。”由此可见，储蓄依然是我们生活中不可或缺的一种投资理财方式。

小王工作好几年了，一直稳坐“月光女神”的宝座，手头总是留不下余钱。常常是上个月透支着花下了个月的，新的工资刚发下来，就赶着去还一堆信用卡账单。前阵子，公司刚发了一笔年终奖，小王的手里头终于攒了一些钱。痛定思痛的她觉得不能像这样恶性循环似地花钱了，又不想在工资卡上活期放着，就按照网上推荐的“十二存单投资法”，把手里的钱存成了一年定期。所谓“十二存单投资法”，就是等每个月工资发下来以后，扣除必要的开销之外，剩余的钱都添进去存一笔一年期的定期存单。这样循环操作一年后，从第二年起就会有十二笔一年期的定期存款了，而且每个月都会有一笔定期存款到期。如果有不时之用，就可以取出来应急，不至于影响其他存款的利息；如果没有急用的话，就可



以把每月要存的钱添进当月到期的这张存单里，重新做一张存款单，继续滚动存款。

说干就干，从这个月开始，小王就把手头的 1200 元钱存成了 1 年定期，之后的每个月，她都会雷打不动地拿出 1200 元钱来存一笔新的定期存款。1 年以后，每张存单的本金 + 利息就是 1218 元 ($1200 + 1200 \times 1.5\%$)，12 张存单总额共计 14616 元 (1218×12)。小王捧着人生第一笔存款，憧憬了一下美好的未来：这样算下来，第三年、第四年连本带息的总存款金额就会“滚动”至 29451.24 元、44509 元。看着手中的财富这样稳稳当当地“滚雪球”，越来越多，每个月都为钱发愁的小王头一次尝到了储蓄的甜头。

说到银行存款储蓄的比例问题，很多投资顾问会建议人们拿出 20% 左右的钱进行固定储蓄。其实这个比例并不是一成不变的，可以根据个人的实际情况加以调整，前提条件是你要考虑储蓄，并一直坚持下去。

接下来便是银行存款储蓄的技巧问题了。可能在很多人看来，银行存款储蓄是一项毫无技术含量的投资方式，只需要把钱存进银行，别的什么都不用管。但是，正如每件事物都有其与众不同的奥妙存在一样，银行存款也是有技巧可言的。

选择合适的储蓄种类。众所周知，储蓄也分很多种类，不同的储蓄种类不仅在储蓄期限上有所区分，储蓄利率也不尽相同。一般来说，储蓄的期限越长，利率也相应会越高。需要注意的是，定期存款如果办理提前支取的话，会损失相当大一部分的利息。所以，在储蓄时，一定要选择好适合自己的储蓄种类，争取使自己的资金利益最大化。

金字塔储蓄法。所谓的金字塔储蓄，顾名思义，就是像金字塔那样进行存钱。具体的做法是把要存的钱分成金额不等的几份，然后将这几份钱分别存成相同期限的不同存单。一旦需要用钱，就可以取出与所用钱数最接近的那份存单来应急。这样一来，即便是失去了一张存单的收益，其他存单仍然享有原有收益，最大限度地减少了利益损失。这种方式主要适用于那些不定期有用钱需求的人群。

利滚利储蓄法。所谓利滚利储蓄，就是存本取息和零存整取两种方式的结合。这种方式主要适用于有大笔闲置资金，并且不确定使用时间的人群。具体的操作为：先将一整笔钱存成一个固定期限的存本取息，到期后取出本金和利息，然后把所得利息以零存整取的方式存进另一张存单，而本金则继续以存本取息的方式存固定期限，以此类推。这样一来，不仅本金得到了利息，利息也能得到利息，循环往复，每一分钱都发挥了最大价值，达到了利滚利的目的。

利率指引法。在我国社会，银行利息是跟根据国家的宏观经济政策来制定的。如此一来，我们就可以根据国家的经济政策来选择存款期限。如果经济政策有加息的趋势，那我们就可以选择期限较长的储蓄方式；如果经济政策有降息的趋势，我们就需要选择中短期的储蓄方式，最大限度地规避利率风险。因为定存期限越长，利率通常也会越高，所以很多人经常会一存就是五年。不过如果考虑到利率上升的可能性，还是不要一下子存五年定期，而应把钱分成五份，分别存成一、二、三年等不同期限的存单。一年后第一笔定存到期，如果利率有所提高，那我们就可以把钱存成五年定期了。

综上所述，储蓄作为一种细水长流的投资方式，不仅是我们投资理财



财的基础，也是我们投资和生活不可或缺的资金中转站。只要你能制定符合自身的储蓄方式和储蓄目标，并且长期坚持下去，终会实现自己的财务目标，摆脱“月光族”，稳做“包租婆”！

泡沫中淘金

——见好就收，及时止损

一个大富豪想要招聘私人司机，高额的薪金和优厚的待遇引得很多人前来竞争，经过层层选拔，最后只剩下了三名极为优秀的应聘者。富豪略加思索，出了最后一道考题：他命令下属将三块黄金放在悬崖边，然后让三个司机依次开车取回黄金。第一个司机将车开到距离悬崖边一米处，自信满满地下车捡回了黄金；第二个司机更厉害，开到距崖边半米处才停下车，捡起黄金后趾高气扬地走了回来；轮到第三个司机时，只见他把车子稳稳地停在了距离悬崖很远的地方，步行走过去捡回了黄金。两名对手嘲讽地看着他，讥笑道：“就你这样的水平也配跟我们竞争吗？”没想到，富豪最后恰恰录取了看似胆小的第三个司机。面对众人的不解，富豪微笑回答：“利益和风险总是并存的，被利益诱惑而迷失自我是致命的，能够控制风险、见好就收才是生存的第一要务！”

作为世界第二大经济体，我国经济发展的潜力巨大，诸多行业和领域发展前景广阔、利润回报丰厚，而各行各业的蓬勃发展也顺势带火了股票证券投资市场，受到了理财者的热捧。但是，这一年轻又充满活力的市场同时也缺乏一定的成熟和理性，具有大幅波动的不稳定性与不确



定性。可以说，股票证券投资市场看似美好，实则凶险无比，潜藏着巨大的风险。“投资有风险，入市需谨慎”的道理似乎人人都懂，但在巨大的利益面前，更多的人被冲昏了头脑，越挫越勇，盲目跟进，最终落得投资失败、一蹶不振甚至倾家荡产、妻离子散的下场。投身于股票证券投资市场的人们大多不甘平凡，他们怀揣着梦想，摸索着走进了变幻莫测的市场，想要在此大展拳脚、大显身手。但股海风波诡谲，复杂多变，判断正确、押对了宝固然皆大欢喜，一旦判断失误，就要懂得科学决策，运用逻辑思维及时止损，切忌为了悬崖边的那块黄金落得车毁人亡的下场。

很多时候，我们在即将做决定的一刹那其实心里已经灵光一闪，有了答案，这就是直觉判断。从心理学上讲，直觉判断又被称为非逻辑思维，往往不经过完整的分析过程和逻辑程序，仅依靠灵感迅速作出判断与结论。而这种直觉判断多是经验的积累，是一种直接的思维，也就是说，人类惯用的思维模式并不是逻辑性的。

心理学家曾通过一则著名的心理实验——卡片选择实验证明了这一观点。他们首先在桌面上放置了四张卡片，每张卡片都有两个面，一面是数字，一面是字母，朝上的一面分别写着 A、K、4、7，然后询问受试者：如果提出一项规则——每个元音的另一面都是奇数，要检验该规则的对错，需要检验哪几张卡片？第二种情形则是在一间酒吧里坐着四个人，已知其中的两个人分别点了一杯可乐和一杯威士忌，另外的两个人则分别为 17 岁和 23 岁，然后询问受试者：假设当地规定 18 岁以上的人才能喝酒，要检查是否有人违反了规定，需要检查哪几个人？同样的一批受试者，在第二种情况下，回答正确的人数明显更多。就是因为第二个问

题更加具体，可以直接进行判断；而第一个问题则属于概率一类抽象的事物，人脑在处理抽象问题时会比处理具体问题的时候更慢。可见，逻辑不是人的基本思维架构，而直觉判断则是更快速的。

自1990年上海证券交易所成立至今，我国股市已不知上演了多少轮惊心动魄的暴涨暴跌。每逢牛市，热情无比的人们就会拿着辛辛苦苦攒下的积蓄一窝蜂地涌入股市，仿佛个个都成了股神巴菲特，殊不知其中的很多人不仅缺乏基本的专业知识，甚至连最简单的K线图都看不懂就贸然入市了。在牛市的大背景下，有人贪字当头，赢利了也舍不得抛，一心期待着赚更多的钱后再出手；更有人几欲癫狂，被阶段性的走高行情冲昏了头脑，高举着富贵险中求的大旗，早已把风险警示抛之脑后，为了获取更高的利润不惜卖房卖地、举债借贷，押上全部身家来进行人生中的一场豪赌。然而，在瞬息万变的股市中，没有人能百分百地稳操胜券，即便是巴菲特本尊，也有过很多次决策失误。对于更多普通股民来讲，不懂得见好就收、理性决策，一心想着在股市中大把获利，更是无异于火中取栗。一旦惨淡的熊市来临，便立刻哀鸿遍野，悔之不及。此时的他们，眼看着市值一天天走低，却没有了“壮士断腕”的勇气，狠不下心来“割肉”，就这样又白白失去了及时止损的时机，最终造成了更大的经济损失。

直觉判断具有直接、敏捷、简洁、跳跃等特点，往往会直接告诉我们自己真正想要的是什么，尽管这种欲望未必是正确而合宜的；在处理系统问题时，逻辑思维则显得更加全面、理性，我们会在做出决策之前反复运用逻辑论证自己的选择，更为冷静客观地处理事情，力求说服自己也说服他人。所以，在做出投资决策之前，不妨将直觉判断与逻辑思



维有机结合起来，既不失去直觉判断的高效，又不抛弃逻辑思维的客观，积累足够的经验充分参考之后再做出更为自信的判断，也就是人们常说的那句话：直觉决定方向，逻辑决定架构。

有人说，股票证券投资就好比打仗，首先应建立起稳固的根据地，先保证基本的生活，确保正常的生活质量，在此前提下再进行理性投资。这样一来进可攻，退可守，赚了钱可以更好地改善生活，不幸赔了钱也不至于影响全家人，而且还有机会东山再起。在入市后，更要制订好作战计划，定好盈利价、止损价，行情好的时候达到预期利润就及时套现，反之则应及时止损，保命要紧！这种比喻确实极为妥帖恰当。赏花遇雨，虽错过花，却可收获雨；赏雨而迟，虽错过雨，却得以见彩虹。保持健康端正的投资心态，懂得见好就收，银行卡里的数字才是真的利润；学会及时止损，一时的失利无碍于之后的成功！相信自己，证券市场里永远不会缺少你奋力淘金的身影。

房子是租还是买

——房产投资中的从众行为

国人自古看重买田置地，并将其作为衡量财富和地位的重要标志。当下，房子作为一种特殊商品，是房叔房姐们茶余饭后的炫耀资本，是奋斗青年们成家立业的标准配置，更是无数人奔波劳碌的最高目标。

1998年可谓是房地产市场的一个分水岭。在此之前城镇居民住房主要依靠单位分配，福利性住房使那个年代的人们从未产生过投资房子的想法。当年7月，国务院发布了《关于进一步深化城镇住房制度改革加快住房建设的通知》。此后，全国各地逐步停止住房实物分配，实行住房分配货币化，同时完善住房公积金和贷款制度，鼓励城镇居民购买商品住房。得益于市场经济发展的巨大成功和城镇化建设的高速推进，房地产市场也自此开始了长达十几年的疯狂扩张。

由一份1999年的报纸上刊登的北京部分在售楼盘价格可知：1998年前后，北京的房价稳定在每平方米两千元左右。而且由于当时的人们并没有认识到房子的投资价值，致使1995年上市的楼盘历时四年仍然没有清盘，和现如今动辄几万元每平方米房价的日光盘形成鲜明的反差。以三环内的丽晶苑为例，1995年的开盘均价为每平方米2700元，1999年



的均价为每平方米 3000 元，2016 年的二手房售价则为每平方米 40000 元左右，17 年的时间里价格上涨了 37000 元。

在十几年的时间里，全国各地都大致如此，房价涨幅在十倍、二十倍甚至三十倍以上！时至今日，房产占家庭资产的比重高达一半之多，许多人借着房产红利进入到百万富翁、千万富翁之列。同时，房子在社会财富的重新分配、洗牌中起到了至关重要的作用。在经济迅猛飞跃、城镇化高速扩张的大环境下，相比其他投资渠道来说，投资房产风险小，利润却是非常可观的。毫不夸张地说，这是一个靠买房子就能发家致富的时代。

自 2013 年开始，全国房地产市场开始呈现两极化趋势：北上广深等一线城市依旧疯狂领跑，部分三四线城市却因人口流失、经济疲软而直接影响房地产市场，库存压力巨大。如今，那个全民买房的造富时代已然成为过去式，未来的房地产市场会逐步趋于成熟理性，至少不会像过去那样急不可耐。但房地产的投资价值仍旧存在，只是对投资者的眼光和修为有了更高的要求。影响房产投资价值的因素有很多，例如未来的经济趋势、人口增长、社会资源、环境规划，等等。看涨看跌众说纷纭，投资前景扑朔迷离，房子到底是租还是买，想必困扰了很多年轻人。

在高房价时代，主张租房的声音有很多，其理由无外乎以下几点：看跌房地产市场、拒绝高额贷款以保证生活品质、按当前物价计算租房比买房划算。其依据就是发达国家的自有住房率很低，租房属于常态。主张买房者则认为，随着中国经济的蓬勃发展以及城镇化进程的持续加速，未来房地产市场的运行轨迹仍然会以上涨为主。

其实，中国不同于其他国家，有着自己独特的国情民情。我国没有

足够覆盖全民的公租房，租借的房源也主要是民间自有房，不确定因素极大；同时，租房就意味着可能频繁搬家，国人的传统观念也不支持这种漂泊不定、居无定所的生活。而在国外，有条件的民众也多是渴望拥有属于自己的住房的，并没有将租房看成是优于买房的选项。单单以买房和租房的投资回报论，考虑到收入增长、货币贬值、不动产增值等因素，买房在某种程度上还是优于租房的。但目前房产无疑是家庭资产中占比最大的一项，用于房产投资的资金比例也是最大的。如果有更好的投资渠道能够产生更大的经济收益，不想把过多的资金押在房产上，那么租房居住，从而把资金节省下来用于投资又是一个非常精明的选择。可见，究竟应该租房还是买房，这是因人而异、因时而异的事情，需要具体问题具体分析，不能一概而论，盲目跟从。

2007年上半年，深圳的房价犹如脱缰野马，连续数月蝉联全国房价增幅之最，更有甚者还创下了一个月的时间均价暴涨20%的神话，达到峰值时均价高达每平方米1.7万元。一直租房居住的C先生看身边的同事都贷款买了房子，心中按捺不住。通过家人的筹措，他按揭贷款购买了位于深圳市宝安区某楼盘的一套两居室住房。这套住房面积为72平方米，每平方米11200元，总价近81万元，首付16万元后，每年的还款金额为5万多元。虽然生活压力骤增，但C先生的心总算是安稳了下来，自己终于成为有房一族了。转眼到了2008年，没想到该年深圳的房价呈下挫趋势，前五个月每平方米的销售均价分别为15080.25元、16314.58元、13618.42元、11962.08元和11014.14元，调整幅度接近30%，基本回落到2007年年初的水平。C先生所在的小区更是降至每平方米八九千元，部分业主看跌未来的市场，为了规避更大的损失而选择了断供。此时的C



先生再次犯了盲目从众的错误，也加入到断供的行列。有了这样的不良征信记录，C先生等人被银行列入黑名单，不仅失去了住房，而且终身不得再办理银行贷款。深圳的房价却从2008年下半年便开始回暖，到2016年，该小区的二手房市场价格已升至每平方米45000元左右。不由令人感慨，投资中的从众行为当真害苦了随波逐流的“C先生”们。

所谓从众行为，在心理学上讲就是当个体在受到外界的影响和压力时，会不由自主地改变自己的判断、意见和认识，并表现出与大多数人相一致的行为倾向。从众又被称为“随大流”，是一种普遍存在的社会心理和行为现象。

为了研究从众行为，美国社会心理学家所罗门·阿希曾先后于1951年、1956年和1958年重复进行了三次“阿希情境”实验。实验中，只有一名受试者是不知情者，其余受试者则都是事先串通好的，也就是实验助手。在回答主试者的问题时，事先知情的受试者们会故意给出错误的答案，而那个真正的受试者就需要在他内心的答案和其他群体成员给出的答案之间做出选择。实验结果令人瞠目结舌：即使正确答案非常明显，仍旧只有1/4到1/3的真受试者坚持了自己的观点，在多次选择中无一次从众行为；约有3/20的真受试者做出了占问题总数3/4的从众行为；所有真受试者平均做了占问题总数1/3的从众行为，即每12次提问就会有4次放弃独立性，选择从众。

故事中的C先生就是受到了外界的无形压力，眼看房价一天天上涨，眼看周围人都渐渐成了有房一族，心理上才会不自主地期望和大众保持一致性，后来又追随别人选择断供。而这种从众行为往往会让房产投资者不做任何分析，放弃独立思考，只是盲目地服从、追随大众，最终成

为无意识投资行为者，引发系统性的认知偏差、情绪偏差，进而致使整个投资决策产生偏差。不仅丧失了最佳投资时机，而且一错再错，令自身蒙受了经济损失，蕴藏着极大的风险。我们每个人作为社会群体的一员，带有与生俱来的跟从群体的倾向。当发现自身的行为和思想与群体意见存在分歧时，大多数人都会感到压力与不安；而选择和群体保持一致时则往往能够得到一种安全感，即使与自身意愿相违背也在所不惜。正如站在大街上看热闹的人一样，看到有人围观就停下了脚步，和大家一起围观，结果人会越聚越多，甚至阻碍了交通。投资者的从众行为也是这样，缺乏主见，易受暗示，不加分析地接受别人意见，不管是非曲直地一律服从多数，会让自身成为无意识的投资工具，加大投资风险，留下投资隐患，这无疑是一种消极的“盲目从众心理”。房价上涨时如众星捧月般全民追涨，房价下跌时如牛鬼蛇神般避之不及，这样浮萍般的房产投资心理当然是不可取的。如果说中国的房地产市场有泡沫，那么投资者的从众行为也可以被看成泡沫的膨胀剂来源之一。正确、理性、成熟的投资心态才能最大限度地规避风险，保障投资者的利益最大化。可见，投资者们应当克服“群体压力”下的非理性行为，认清大环境，根据自身实际修正自己的思维方式，制订切实可行的投资计划，切忌盲目跟从大众。



急功近利不可取

——陪伴需用一份情怀

俗话说“乱世黄金，盛世收藏”，得益于我国社会经济三十余年间的高速增长，民众的购买力和投资热情也随之水涨船高：玉器、书画等热门收藏逐渐为百姓熟知，收藏类的电视节目、推销广告更是多如牛毛，街头巷尾佩戴着珠宝首饰的人们也越来越多。谈到收藏热的悄然兴起，只要看看各地古玩市场的繁荣程度便可窥其一斑。收藏品的门类繁多，具体来说，有玉器、书画、文物、钱币等十几个大项，下面细分的小项则不计其数。其中，大家耳熟能详的翡翠、和田玉、沉香、黄花梨等名贵藏品的身价早已高不可攀。在民间，口口相传的收藏界传奇故事可谓不绝于耳，例如：某人多年前花几千元购买的一件绿松石摆件现在已然价值百万；某人在古玩市场上淘到的一件珐琅彩的小罐经鉴定竟是皇家御品；某人无意间收藏的名人字画在拍卖会上创下了几亿元的天价……

收藏无止境，其意义原本在于陶冶情操、开阔眼界、丰富知识，在于悉心把玩间品评藏品的历史价值、人文价值、学术价值、工艺价值、研究价值和欣赏价值，等等。遗憾的是，火爆的古玩收藏市场极大地吸引了大众眼球，更多的人将其看作身份的象征、品位的象征，甚至当成

一种单纯的投资渠道，将盈利性放在了第一位。收藏的过程简单粗暴，简直是急功近利、附庸风雅，不但失去了收藏的乐趣，还容易上当受骗，导致投资失败，甚至血本无归。

C市的张富豪为人做事夸张又高调：座驾是狂拽炫酷的加长版凯迪拉克；喝啤酒要用最大号的杯子，厂家特制，大到能装下整张脸。为了标榜自己的与众不同，张富豪虽然缺乏专业知识，却十分迷恋古董收藏，为此挥金如土、耗费巨资也在所不惜。几年下来，他也是收获颇丰，琳琅满目的藏品摆满了其名下的一家大茶馆，可见数量之惊人。张富豪自己呢，也对多年来的收藏十分满意，为了给自己的藏品估个价，还特意重金聘请了国内最权威的三位专家来到自己的茶馆，为“宝贝们”做鉴定。专家坐定之后，四十多名员工手脚不停地搬出藏品，一件件摆了开来。仔细端详一番后的专家们面面相觑，十分尴尬，原来整栋楼里的藏品竟然没有一件是真的！

还有一些无良商家，拿收藏品升值回购做噱头，在一些报刊媒体上大肆宣传，蒙蔽、坑害了很多普通老百姓，给他们的家庭造成了难以弥补的经济损失。

陈大爷退休后赋闲在家，本应安享晚年的幸福时光，却因一通偶然的推销电话而彻底改变了。据电话里热情的推销员介绍，只要按照购买价买下几件收藏品，公司过段时间就会按照回购价回收，而回购价约为购买价的1.1倍。陈大爷一听立刻心动了，这无疑是一笔非常可观的回报，于是就痛快地答应下来。就这样，陈大爷一步步地落入了收藏的陷阱，各种名人字画、纪念章、纪念币蜂拥而至。短短半年的时间，陈大爷就为此花费了几十万元，不仅花光了毕生积蓄，还动用了儿子的购房



款。就在陈大爷沉浸在高额回报的美梦中时，那边的推销员早已更换了联系方式，逃之夭夭，这下子，当初承诺的高价回收全都成了泡影，追悔莫及的陈大爷一气之下病倒在床。

可见，古玩收藏不能急于求成，存在侥幸心理，正如天上不会掉馅饼一样，收藏也不可能随随便便成功，只想着快速获利而无心研究学习的“收藏家”注定是要失败的。前文所述的张富豪和陈大爷，就是因为抱有急功近利的侥幸心理和浮躁心理，盲目跟风，一味猎奇，短视、轻信，才会不仅没达到预期的目的，还造成了财产的严重损失。从心理学角度来说，无视事物的本质，甚至违背事物的发展规律，仅凭自己的需要或者好恶来行事，并且期盼事物能够按着自己的愿望发展下去，直至取得自己想要的结果，这样的心理预期就是侥幸心理。侥幸心理驱使人们妄图通过偶然的因素心想事成，结果却往往给人们的生活带来巨大的失败，造成惨剧与灾难。心理学研究表明，侥幸心理是一种本能意识，几乎每个人都有，但通常情况下只是一种潜意识，不足以支配人的行动。在某些特定的条件下，这种心理预期会作为一种正面乐观的生活态度，抵消悲观心态，成为精神支撑，具有一定的积极意义；当这种与事情的常态发展背道而驰的心理预期无限膨胀时，就会令人对其产生依赖，难遏冲动，无法自控，寄希望于一夜暴富、一劳永逸，最终导致悲剧的发生。

心理学家布勒、格里芬和罗斯曾经就此做过一项实验：他们召集了一批心理学系的学生做受试者，要求学生们尽可能准确地估计自己完成一篇论文所需要的时间，分别包括平均需要的时间、一切顺利时需要的时间以及遇到了所有可能发生的困难时需要的时间。将受试者反馈回来的信息汇总之后，数据显示平均需要的时间约为 34 天，一切顺利时需要的时间

时间约为 28 天，进展不畅时需要的时间则在 49 天左右。然而，当这些学生真正去完成该篇论文时，竟然平均花费了 56 天的时间。可见，尽管已经做足了心理准备，这种过于侥幸、盲目自信或者被称为乐观主义偏差（Optimism Bias）的现象依旧普遍存在。此后，布勒、格里芬和罗斯将侥幸心理的成因归结为诱惑、模糊的约束机制 / 结果、不劳而获 / 懒惰的心理三个方面，当它们组合在一起时，人们就容易产生侥幸心理。

近年来，伴随着投资意识的不断增强，越来越多的人加入收藏大军的行列，受市场大环境的影响，人们在收藏的过程中变得心浮气躁、急功近利起来：抵挡不住利益的诱惑，总想钻空子找漏洞，不想有太多付出，还期望丰厚的回报，总想着以小博大、事半功倍的好事。这些因素都导致侥幸心理的膨胀，使他们看到个别“成功人士”的“传奇故事”之后就会产生一种莫名的恐慌感，希望抓住最有利的时机，令自己“脱贫致富”，恨不得一口吃成个胖子。这种带有赌博性质的收藏多会以失败告终，因为这样的心理是以藏品盈利的结果为导向来指引自己的收藏过程，却忽视了收藏的意义和价值所在以及可能存在的风险。而一旦投入没有得到预期的回报或者本金亏损时，就会令自己心理失衡，产生强烈的挫败感，情绪大幅波动，甚至可能摧垮个人的心理防线，因此而自残、轻生等。

其实，古玩收藏要有独立的思考、精准的判断、长远的眼光和专业的知识，想要做到这一切，最重要的就是两个字——用心。首先要有一份情怀，只有当某件收藏品打动自己的时候，我们才会愿意为之付出心血去鉴赏、去珍藏。

著名鉴赏家、收藏家马未都在刚接触收藏的时候完全是个门外汉。说起青花瓷，他起初以为就是白瓷瓶画上一些蓝色图案罢了，其他细微



的差别根本分辨不出来。马未都曾好奇地请教一位老前辈：怎样才能从一个瓶子上看出从元朝到清朝七百年间的变化呢？“只要你用心，就能看出来”，老前辈如是说。此后，马未都坚持窝在 100 瓦的床头灯下，抱着古玩反复在亮处把玩。为了研究古玩的细部特征，他几乎天天泡在故宫博物院里，在一件文物的玻璃展柜前一站就是多半天。倾注心血后自然积思顿释，马未都渐渐地参透了其中的奥妙，也由此捡到了很多“漏”。早年间，他在香港看见了一个“大盈库”款的物件，卖主自己也模棱两可，最后被马未都用极低的价格收入囊中。还有一对紫檀描金七重檐宝塔，据传是清朝时期的达官贵人献给乾隆母亲的寿礼，由马未都 2003 年在香港苏富比以 350 万元的价格拍得。当时在场的各国买家都不看好这个物件，但拍卖一结束他们就后悔了，再想以更高的价钱收购，马未都却不为所动。正是因为马未都有正确的收藏理念和情怀，并且经过系统的学习，才能对收藏品的价值了如指掌，淘到很多“深藏不露”的藏品，进而成为收藏大家，一手创立了拥有包括陶瓷、玉器、漆器、金属器和古家具在内的上千件藏品的观复博物馆。

正所谓“心急吃不了热豆腐”，急功近利的人往往事与愿违，极易陷入要么失败、要么勉强应付的局面。如果马未都一开始就像张富豪一样展开圈地式“收藏”，那他也不会有今日之成就了。而正是这份不急不躁，能够坚守和忍耐的收藏情怀，才令马未都最终成为一个真正的收藏家。不可否认，在现实生活中，几乎所有人都想做成功者，即使不为千古留名，也希望能够一掷千金、日食万钱，过上奢靡的生活。但事实上，在名利的引诱下，急功近利的心理往往使人们丧失了理性，放弃了忍耐，最终落得被厚积薄发者淘汰出局的下场。大量鲜明的事实告诉我们，急

功近利是有百害而无一利的。急功近利的人多半不会有长远的考虑，对变化的局势缺乏正确的认识，情绪焦躁，心里没数，做事盲目，缺乏思考，贪图眼前的利益，丧失正确的判断与辨知力，甚至会为了达到目的不惜采取卑劣的手段。

商周古铜器的凝重雄浑、汉唐古玉的鬼斧神工、宋明古瓷的拙朴典雅……这些凝结着匠人心血的美物溯着历史的长河而来，我们又岂能仅以审视商品的眼光来评判这些散发着历史馨香的妙器美物呢？古语有云：“欲速则不达”，在收藏的过程中，我们必须要有清醒的认识和判断，尤其不能看到别人碰运气的“成功案例”就忘乎所以，做出一些超出我们承受能力的投资决策。成功不可能是一蹴而就的，不如在体验收藏的意义和价值的同时，做一次知己知彼、恰如其分的投资，试着去感受古玩收藏过程中的美好情怀！



玩的就是时间和心跳

——关注沉没成本效应

不知有多少人曾听说过“协和式飞机”，它是由英国政府和法国公司联合研制的超音速客机。受到种种客观因素的制约，在项目立项初期，很多人就已经发现这是一个不可能完成的任务。但是对于联合负责该项目的英国和法国公司来说，他们觉得当时已经投入了大量的资金和生产在这个项目上，如果直接放弃的话实在心有不甘。于是，在共同商讨过后，双方达成了一致意见，那就是继续为这个项目进行各方面的支持和资金投入。后面的事情大家都知道了，协和式飞机事故频出，最终于2003年退役。英国和法国公司也为他们当初的决定付出了惨痛的代价。这便是著名的“协和效应”，也叫“沉没成本谬误”。其实，类似的情况在各种各样的投资领域中也极为常见，在损失掉大量金钱并且投入大量的时间成本之后，没有投资者愿意就此放弃之前的投入。

这种心态在期货交易中表现得尤为明显。期货的英文是“Futures”，由“未来”一词演化而成，其含义是交易双方不必实际履行买卖的标准流程，而是通过双方的共同约定在未来的某一时间进行交收实货，是在现货交易的基础上发展而来的。期货市场交易，则是指由期货交易所统

一制定的，规定在后续某一特定的时间和地点对一定数量的标的物进行交割的交易活动。其中，可以进行交易的期货包括商品期货和金融期货两大类。商品期货指的是实际的物品期货，如农产品期货，包括大豆、玉米、小麦、棉花、咖啡、白糖等；金属期货，包括金、银、铜、铝、锡等；能源期货，包括原油、汽油、燃料等。金融期货则主要是指股指期货，如香港恒生股指期数、利率期货、汇率期货等。

炒期货就像是打麻将，牌桌上一共有四个人，一局下来，他们除了赢就是输，打赢的人所赢之钱必然是输的人口袋里的钱。在期货市场里，不会有新的财富被创造出来，财富只是一直在投资者之间转移，并且一直在向少数人手中转移。在期货市场里，有人挣钱，就必然会有人赔钱，赚钱的人赚的钱就是赔钱的人赔的钱。就像打擂台一样，所有的参赛人员都要上缴一定的报名费，但到了最后只有真正的赢家才能得到所有的赏金。

期货市场交易有一个非常显著的特点，那便是以小博大，其原理正是物理学中的杠杆原理。在期货市场里进行交易时，投资者无须支付全部资金，只需要支付一定比例（国内为10%左右）的保证金就可以了。举例来说，假如保证金是10%，你要用1万元进行投资，那便可以成交价值10万元的期货合约。显然，交易行情被放大了对应的倍数，但收益放大的同时亏损也会随之放大。也就是说如果你看似赢利或者亏损了1元钱，那么实际的盈利和亏损都需要用1乘以10，也就是最终会有10倍的盈利和亏损。

可见，期货市场的风险更大，要么一夜暴富，要么一贫如洗。在此前提下，在期货市场中投资时，投资者的决策就显得至关重要。一旦发



现自己选择的方向有问题，那么千万不要继续傻乎乎地一条路走到黑。如果你任凭自己的不甘心占据上风，继续走老路，那就无异于自取灭亡。正确的做法应该是及时调整方向，找到更好的投资策略，尽量避免损失。

说到这里，便不得不提到“沉没成本效应”，对于这一新名词，可能很多人会觉得陌生。“沉没成本效应”指的就是为了逃避损失带来的负面情绪，非理性地一味沉溺于过去的种种付出之中。简单来说，就是人们不愿意承认失败是因为自己之前的决策失误所造成的，还固执地在下一步的行动中仍坚持采用之前的决策以期望能弥补之前的失误，仔细想想，颇有些一条道走到黑的意味。

如果用我们生活中的事情举例说明沉没成本的话，大概是这样的：比如你本来打算看一个喜欢的歌手的演唱会，并且买好了票。但因为临时有急事，你无法去演唱会现场了，演唱会门票又不能退掉，那我为买门票花出去的钱显然是收不回来了，这里买门票所花费的金钱便是你的沉没成本。当然这只是一个比较笼统的事例，并不能代表全部，因为很多时候沉没成本只是众多成本中的一部分。比如说你淘了一件衣服，但过了一段时间又不喜欢了，于是就在二手交易市场以低于购买价的价格转手卖了出去，这里的沉没成本就是指你买这件衣服的价格和在二手市场卖出的价格之间的差价。另外，在这种情况下，沉没成本与时间密切关联，你穿的时间越长，折旧后卖出时的价格肯定就越低。

而在心理专家们看来，对待沉没成本这个问题时，我们应该更加理性一些。拿前面提到的看演唱会的事例来说，假如你手头的事情处理完后，还有点剩余的时间，足够你到达演唱会现场，但同时你又觉得很疲惫。这时候就有两个选择摆在你面前，一个是去看演唱会，另一个就是放弃

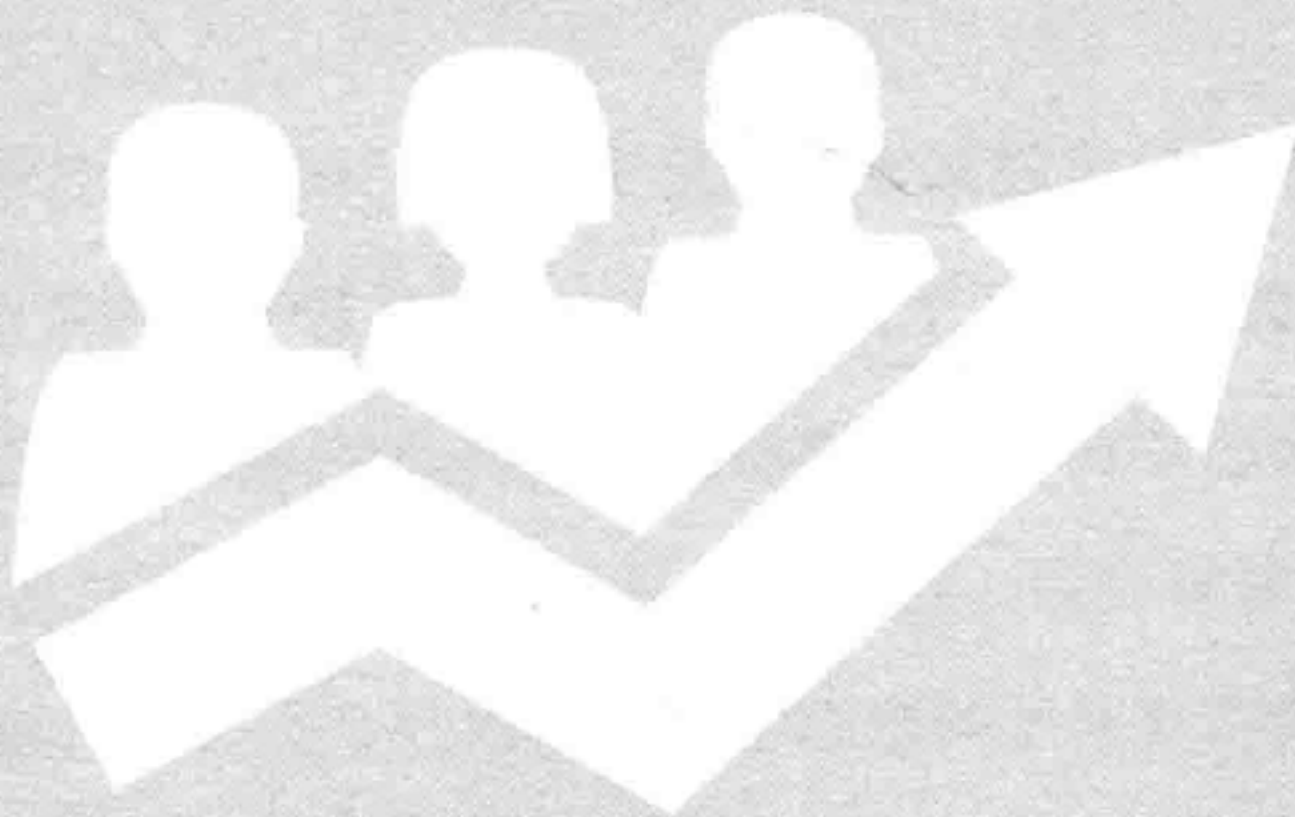
看演唱会直接回家休息，两个选项中无论做何选择，其实都不应该考虑门票钱的问题。你当前首先应该考虑的是你究竟还想不想去演唱会，你所做的决定也应该基于你的本心更倾向于看演唱会还是回家休息，而不应想着既然门票都已经买了，不去太可惜了。如果你仅仅因为觉得钱已经花了不去的话太可惜，而勉强自己拖着疲累的身体去赶场，那就大错特错了。如果你选择回家休息，虽然有点浪费门票，但因为循了自己的本意，回家休息的你就会得到身心的充分放松。很显然，后者才是更明智的选择。

CHAPTER 07

第七章

人人都是冒险家

——过度自信是毁灭的开始



赌徒永远口袋空空

——心理账户概念

当今社会，信息传播得越来越快，人们时不时地能听到各种各样的中奖信息，大乐透、双色球、福彩、体彩等，而且中奖的金额还都高得令人咂舌。各大媒体、资深彩民甚至包括普通老百姓在内的很多人都会关注开奖实况，毕竟天上掉馅饼的事总是令人心潮澎湃。但是，却很少有人会关注幸运儿们中奖之后的发展，那些被天上掉下来的巨款砸中的人们，究竟是如何使用这笔意外之财的呢？让我们来看下面几个真实的案例。

公安部门曾破获一起抢劫案，其中一名嫌疑犯是南方某城市的黄姓男子。令人费解的是，这位黄姓男子曾经在几年前中过数千万的大乐透，是个名副其实的幸运儿。谁料短短几年的时间，他就挥霍光了所有的彩票奖金，但又不甘心重新去过平凡的生活，于是铤而走险，以身试法。无独有偶，美国的一位体彩得主兴奋不已地从彩票中心拿到了几百万美元的奖金。但很快他便将所有的钱挥霍一空，甚至欠下了巨额高利贷，并企图以贩卖人口来还债，最终只能锒铛入狱。韩国某出租车车主清贫



半生，谁料竟然在一次六合彩开奖时中了将近1个亿的奖金。随后，他开始挥金如土，甚至连之前攒下的一点家底都搭了进去，还差点闹得妻离子散，最后只能继续做回老本行来养活家人。

曾有人做过类似的跟踪调查，那些在领奖时踌躇满志的中奖者们，在领取奖金之后大多没有兑现他们当初的豪言壮语，相反，那些所谓能够花好几辈子的钱，基本上很快就会被奖金得主们挥霍一空。令人咂舌的是，在那么多的中奖用户中，几乎没有人会把这笔钱当成第一桶金用来发家致富，原因又是什么呢？原来虽然说钱都是一样的，但在人们看来却依旧是存在差别的。同样的一笔钱，是通过自己的辛苦劳动换来的血汗钱，还是不劳而获从天而降的意外之财，获取的途径不同，人们对待它的态度也会相应有所不同，也会在心里把不同来源的钱划入不同等级的账户——辛苦得来的血汗钱在花的时候一般都会精打细算，反之，轻易得来的钱在花的时候就会比较大手大脚了。

这便是行为经济学中的一个非常重要的概念——心理账户，是由芝加哥大学著名的行为科学教授理查德·塞勒提出的。心理账户的存在，往往会直接影响到消费者的行为，让他们忽略正常的经济运算法则，进而做出一些不理性的决定。

有这样一项心理测验：你本来准备跟朋友一起去改善一下生活，吃顿美餐，并且已经预定好了位置，大概需要消费100元。但当走到地铁站时，你忽然发现自己的公交卡丢了，并且你刚刚充了100元进去，现在问题来了，你还打算继续赴约去跟朋友吃饭吗？另一种情况，如果你到了地铁站之后发现自己丢的不是公交卡，而是你准备用来吃饭的那100元钱，那么问题又来了，你还准备继续赴约吗？调查数据显示，第一种情况下，

大部分人会选择仍然去赴约；而第二种情况下，大部分人则会选择回绝朋友的邀约，直接沮丧地回家。

结果是不是很匪夷所思？在两种情况下明明丢的钱一样多，不管丢失的是公交卡还是现金，其实质都是一样的，都等于丢了 100 元钱。可是，为什么大家的选择却大相径庭呢？没错，就是因为心理账户的影响。在人们心中，其实是把公交卡中的钱和用来吃饭的钱进行了账户划分的，丢失的公交卡并不会影响吃饭的钱所在的账户。所以即便丢了公交卡，人们还是可以心安理得地去吃饭；如果丢的恰恰是用来吃饭的这些钱，原本吃饭的预算只有 100 元，丢了之后如果还继续赴约的话，在人们的心中，吃饭的整体花销就要翻倍，这样就大大超出了人们对于这顿饭本来的预期，出于这种考虑，很多人都会觉得无法接受，所以选择婉拒邀约。

可见，正是因为人们在内心深处给交通出行和吃饭娱乐建立了不同的账户，才会有这种区别对待的情况出现。由此可见，钱跟钱其实是不一样的。这就好比赌徒的口袋里永远空空如也，输钱时当然就不用说了，即便赢了钱，他们仍然会觉得反正也是天上掉下来的馅饼，索性挥霍了吧，不用白不用，于是，依旧口袋空空。

其实，很多时候，人们都会在心里建立不同的账户，即便是对待同样数量的钱也会有双重标准。如果能够合理运用这种心理账户效应，就可以制定合理的理财计划。平时，我们可以将日常花销分设成不同的账户，只要有资金进账，就根据预算的实际情况，按照比例将入账资金划入不同的账户里，规范收入支出，防止超额消费；一旦有了意外之财，也要将它同自己的辛苦血汗钱一样对待，不要存在赌徒心理，一股脑儿地

都乱花出去。

当然，有一些商家也会利用心理账户的效应来刺激消费者，最常见的便是将所卖商品划入消费者可接受的账户里。比如说，将宣传的广告语改为“你买的不是商品，而是舒适”“送给爸妈的不是保健品，而是孝心和健康”。此外，人们还很容易受到优惠力度的干扰，从而影响判断，盲目消费。研究发现，因为心理账户的存在，投资损失时所带来的“损失感”要比得到同等数量金钱带来的“愉悦感”强烈得多，因而也直接导致了人们在面临损失时，会不顾后果地选择冒进的投资方式，以弥补既成的损失，这当然是一种错误的投资心理。为此，专门研究心理账户的塞勒教授给出了以下建议：

第一，同时获得盈利时要分开体验。也就是说在获得两种或者两种以上盈利的时候，最好分开一项一项地体验，这样会给人带来更大的满足感。比如，公司准备提前放假，并且还要发放节日福利——一张购物卡，这时最好是分开通知，先通知放假的事，让大家高兴一阵，紧接着又传出发放福利的消息，这样一来，员工的满意度会大大增加。

第二，同时发生损失时要整合在一起。如果两笔损失都无法避免，那么将其整合在一起会减少给人们带来的失去感。比如，公司需要临时加班，并且准备取消下周的出游活动，这时最好是同时通知，索性把坏消息一次性说完，这样带给员工的冲击反而会小一些。如果一项一项地分开通知，无疑是在员工未结痂的伤口上又撒一把盐，冲击更甚，员工的不满也会更强烈。

第三，损失和盈利兼而有之时，也应该进行整合。既有损失又有盈利时，应该将二者合二为一，整合在一个心理账户中。比如，公司决定

对加班的员工给予补助或者调休，这样便一定要同时通知，令员工在被
迫加班的时候，想到补助或休假还能有一丝心理安慰，可以对损失有所
弥补。



事前诸葛亮的聪明 ——认清“证实偏见”

有这样一则笑话广为流传：一个人特别喜欢吃香肠，某天他在看电视的时候，却忽然听到电视里的某一档节目在讨论香肠有害的话题，最后得出的结论竟然是吃香肠会致癌。然后这个人做了一件让很多人大跌眼镜的事情——他首先表示了对这一结论的震惊，然后赶紧从冰箱里拿出一个香肠来吃了两口，说是要压压惊，然后表示以后再也不看这个节目了。乍一听起来，似乎很好笑。但是，类似这种貌似荒唐的行为，在我们的日常生活和投资理财中并不少见。

其实，从心理学角度来说，这种现象就是“证实偏见”的真实写照。笑话中提到的这个人因为对香肠特别喜欢，所以根本不肯相信香肠吃多了会致癌这一说法，尽管其的确有一定的科学根据。当然了，与其说他不相信，倒不如说他是不愿意相信罢了。

所谓“证实偏见”，是日常生活中比较常见的一种现象，指的是人们往往会偏向于那些能够让自己的假设得以验证的信息，同样地，人们一般都不愿意相信那些可能会否定他们假设的信息。可见，“证实偏见”其实就类似于人们脑中的一个过滤器，只留下自己愿意相信的信息，对于

那些不愿意相信的信息就自然而然地过滤掉了。简而言之，人们总是更愿意相信那些他们愿意相信的事情，当然，这也体现了人们对事物发展的美好愿景。如果人们在潜意识里是支持某种言论的，那他肯定希望自己支持的这种观点能够成为事实，自然也就更愿意找更多的证据来证明这一观点，从而选择性地忽略那些有可能推翻自己观点的言论。虽然这原本无可厚非，但总有一丝丝自欺欺人的意味在里面。

举例来说，如果我们不喜欢某个人，很自然地，我们会不由自主地找出这个人更多的缺点以证实自己的看法，并且越来越讨厌他；相反，如果我们喜欢某一个人，那我们也会在潜意识里更加关注他讨喜的地方，从而给自己更多的理由去喜欢他。这种例子简直不胜枚举。由此可见，在我们的日常生活中，“证实偏见”是多么普遍地存在着。对于世间的万事万物，我们都有可能陷入这样的“证实偏见”思维之中，尽力找各种理由去证实它的错误性或者正确性。如此，问题也就随之而来，毕竟个人单方面证实的只是事物比较片面的一面，如果任由自己的证实去判断，显然就会欠缺全面的思考，而缺少了全面思考的结论，错误的概率往往更高。

在投资中，人们往往也会陷入“证实偏见”的怪圈。比如，如果你先人为主地认为某一只个股的发展前景不错，就会有意识地去看那些关于这只股票的利好消息，即便是中间有一些对这只股票不利的消息传到了你的耳朵里，你也会选择性地忽略，并且在潜意识里认为这是一种故意扰乱视听的手段，或者认为只是一种不择手段的竞争行为罢了。如此，你当然会投入大量资金在这只股票里。那么，如果这只股票有所上涨，你就会自我感觉良好，特别得意于自己当初的判断；即便这只股票并没有



如预期中那样上涨，你也会在内心里安慰自己说这只是一个意外，最终肯定是要上涨的。但有可能你不断自我催眠的后果就是被它套牢，到那时候，你再悔不当初也已经来不及了。

为了证实投资中先入为主的偏见，德累斯顿银行旗下 Dresdner Kleinwort Wasserstein 子公司的全球证券策略负责人詹姆斯·蒙蒂尔做了这样一个实验：他首先向受试者展示了一组数字的组合序列——2-4-6，然后让人们给出这组数字的排列规则。受试者们可以任意给出一个三个数字的排列组合，当然，詹姆斯·蒙蒂尔会立即告诉他们这组数字序列的组合是否符合规则。并且一旦有人确认自己已经知晓规则，就可以立即停止实验，并告知詹姆斯·蒙蒂尔他们所推理得出的规则。大部分人在得知 4-6-8 及 20-22-24 等答案都正确时，就立即叫停实验，自信满满地告诉詹姆斯·蒙蒂尔排列规则就是以 2 递增的数字序列。可惜，很快他们就被告知，这一规则是错误的。那么正确的规则是什么呢？是任意递增的数字序列。很显然，受试者们判断的失误就来自于他们先入为主的思想，甫一看到 2-4-6 的组合，他们首先便想到了间隔为 2 的升序排列数字，于是他们一直用符合这一规则的序列进行验证，在得知自己所给出的序列都正确时，便笃定自己所设想的规则就是正确的。随后，英国哲学家卡尔·波普尔所就此提出了测试假说的唯一途径——寻找与它不一致的所有信息，这一过程也被称作“证伪”。

那么，在投资中我们能尽量避免先入为主的偏见吗？答案当然是肯定的。

要勇于承认自己存在先入为主的偏见。如果某只股票是你下一步打算投资的目标之一，而且你也已经给出了自己的选择边际——如果它再

下跌一轮就考虑买入。在偶然的机会下，你接触到了一位对股票很有研究的股界大咖，而且你发现自己选择的这只股票也在这位大咖的投资范围之内。于是乎，你开始想当然地认为，自己的选择就是正确的。其实，这仍然是一种“证实偏见”。此时，正确的做法是你首先要意识到自己存在先入为主的偏见，并且利用“证伪”的方法来尽力扭转这种偏见，在后续的投资中忽略所谓大咖的选择，真真正正地客观理性地重新评估，判断这只股票是否真的值得购买。

学会使用排除法。不管是现在盛行的投资理财经纪人，还是各种知名人士，关注的投资点多聚集在收益能达到多少这一问题上，而股神巴菲特的做法却反其道而行之。巴菲特在投资的时候，总是先评估可能带来的风险有多大，如果风险超过了他的安全边际，那么他会毅然决然地把这只股票从自己的投资名单中除去，即便它有可能带来不错的收益。这一方法，也被杰出的投资家布鲁斯·伯克维茨称为“排除法”。在投资中，我们应该首先选择规避风险，并以此为标准来对自己所选的投资进行排除，用理性的投资策略来应对先入为主的偏见，耐心地找到你的心理安全边际，从而保证长期有效的投资回报。



小心翼翼地增长

——输不起，就别赌

提到“赌王”两个字，几乎所有人都会脱口而出“何鸿燊”这个名字。何鸿燊虽然出身名门，少年时却逢家道中落，所以他的赌业发展到今天的规模绝非凭着祖上的荫庇。当年，何鸿燊为了躲避战火，只身一人兜里揣着 10 港币逃到澳门，赤手空拳成就了一番赌王霸业。谁料，在媒体对何鸿燊进行采访，问起其一生的奋斗经历时，他竟然出人意料地吐出了四个字——“不赌为赢”。

在场的人无不面面相觑：赌王不赌，又何谓输赢呢？其实，细心追溯一下何鸿燊的个人奋斗史，便能悟出其中的道理。想当初，何鸿燊刚从香港来到澳门，浑身上下只有区区 10 元港币。他可没有一开始就拿这些本钱去赌博，而是找到一家联昌贸易公司脚踏实地做起推销员来。何鸿燊为人精明能干，又肯吃苦耐劳，善于察言观色，长于八面周旋，很快便成了公司里的业务骨干，积累起一大批优质客户来。贸易公司的老板慧眼识人，看出何鸿燊绝非池中之物，是个可造之材，便盛情邀请他做公司的合伙人。两年之后，公司分给了何鸿燊一百万红利。

赚得人生第一桶金后，何鸿燊便瞄准了更大的目标：他与当时的贸易

局局长梁基浩合作，趁着战乱时期物资紧缺、物价飞涨的大好时机，在澳门与内地之间往来交易，将澳门的小汽船、发电机等剩余物资运往内地，换回米面粮油等生活必需品运回澳门。就这样反复多次后，何鸿燊从中获得了巨大的利润，事业节节攀升，风生水起。然而直到此时，他依旧无意于赌场生意。

一直到了1961年，因为何鸿燊在澳门有着长期稳定的生意，并且具有葡萄牙国籍，澳门“赌圣”叶汉为了能够与当时掌控赌场生意的傅、高两大家族抗衡，再三邀请何鸿燊加盟，并力荐他作竞投财团的申请人和获胜后的持牌人。从未涉足过赌博业的何鸿燊，对于赌场的惊人利润和专营权开赌的各种好处也是早有耳闻，于是索性顺水推舟，开始经营筹划组建财团，全力参与竞标并最终取得了澳门赌业的专营权。

此后，何鸿燊不断更新理念，大展拳脚，为了广招客源投资建立了往返于港澳两地的现代化船队，还兴建了直升机场和澳门机场以吸引来自世界各地的赌客们。在赌场经营上，他一改过去赌场多由乌烟瘴气的江湖帮派牢牢把持的局面，开始重用精通现代企业管理模式的专业化人才，致力于将澳门赌业打造成一个现代化的企业。同时，又以赌业为龙头，与旅游、休闲等第三产业有机结合，带动了整个澳门的交通、酒店、饮食和旅游的全面发展。

可见，何鸿燊之所以会被世人称为“赌王”，只是因为他的成功根植于赌博业，离不开赌博业。但归根结底，何鸿燊能够取得今天的成就可不是凭借什么运气和豪赌，而是一步一个脚印，靠着自己的智慧和实力一点一点打拼出来的。这也正是他口中所说的“不赌为赢”背后的深刻含义。

赌王何鸿燊尚且“不赌为赢”，那对于我们这些普通老百姓来说，就更



应当如此了。投资市场变幻莫测，没有人敢保证稳赚不赔，所以，我们一定切忌拿自己的生活费甚至借来的钱去碰运气。拿输不起的钱做投资，一入市就承受着巨大的心理压力，难免会患得患失，极易做出错误的投资决策，如果在心理上已经输给了整个市场，那还谈什么获胜和盈利。我们务必要明白，投资并不是一蹴而就的事，我们用来投资的资金，必须是多余的钱，即使赔光了，也不会对生活和工作造成致命的打击。没有思想负担，才能输得起，输得起的人，才能在资本市场中淋漓尽致地搏击，去争取一次又一次的胜利。一旦抱着赌徒的心态倾囊取出多年积攒下来的血汗钱去投资，一不小心就会血本无归，从此再无退路。

心理学上有一种“赌徒心理”，其主要心理特征体现为如下三点：一是整天想着撞个大运发次横财，却不愿意勤劳致富；二是敢于孤注一掷，不惜铤而走险，为了捞一把大的甚至能把命都搭上；三是为了达到自己的目的，几乎可以不择手段。“人寿有限，物欲无穷”，心理失衡、利欲熏心正是诱发赌徒心理的深层次根源。看看我们身边，很多股民都存在恐慌、贪婪、欲罢不能的投资心态：赚了钱，反而后悔自己当初胆子太小，没能四处筹钱再多投入一些；当股市开始下滑时，却还在等待机会，甚至出手补仓，在期盼、懊恼和压抑中苦苦等待翻盘。这正是典型的赌徒心理，它很容易令投资者陷入精神和物质的双重危机之中。

投资其实就是一种微妙无比的心理游戏。就拿抛硬币来说，大家都知道，硬币的正反面出现的概率均为 50%。如果有人要用抛硬币的方式和你赌钱，以 1000 元做本金，正面出现时你赢 1 元，反面出现时你输 1 元。按照概率来算的话，如果赌的次数无限多，那么你们谁也赢不了，谁也输不了。于是对方提出了新的建议：从下一次抛硬币开始，正面出现时你

赢 1 元，反面出现时你输 0.9 元。听到这个建议后，想必你会暗暗得意，觉得自己赢定了，对方迟早会把兜里的钱全部输光。但如果再次改变游戏规则，大幅提高赌注：正面出现时你赢 500 元，反面出现时你输 450 元，依旧是 10 : 9 的比率，但赌注却成倍地增加了。这时的你又有什么感觉呢？紧张？迟疑？刺激？尽管按照概率来说，你赢的可能性依旧大于输的可能性，但此时的你还有赢定的感觉吗？1000 元的本金，500 元的豪赌，如果这 1000 元就是你的全部身家，你还敢赌下去吗？

这种心态上的微妙变化正是源自输得起和输不起的压力。投资如同抛硬币一样，有赢就有输，有收益就有风险。很多时候也许我们的期望值并不高，并不奢望着一夜暴富，只要货币资产跑赢通胀指数就好，获得的收益比银行利息高些就好，最重要的是本金安全。但朴素的愿望往往破灭于自身行为的盲目，更多时候，我们看见别人投资挣了钱就会一窝蜂地跟上去投资，甚至不惜把全部身家都押进去，以求最大化的利润。可是别忘了，作为一个普通的老百姓，我们的风险承受能力是很低的，一旦投资失败，就会倾家荡产，到那时，捶胸顿足也悔之晚矣。所以，“不求一夜暴富，但求稳定盈利”，输不起，我们就不要赌！

在期待获利之前，必须首先保证资金安全。要知道，每损失掉 20%，我们就必须赚回 25% 才能找平。投资是一个循序渐进的过程，一口气吃不成个胖子，我们要巧妙地运用金字塔加码法，小心翼翼地增加投资本金。所谓金字塔加码法，就是指在第一次买入投资产品后，产品获得了收益，若想加码增加投资，就应遵循每次加码的数量都比上次少的原则。这样逐次加买数会越来越少，就像一座“金字塔”一样。而一旦失败来临，必须设置止损位，发现错误及时平仓，努力把损失降到最低。



不要舍本逐末，为了投资牺牲掉自己的生活。很多人因为省钱炒股而放弃了旅行、踏青甚至例行的周末活动改善生活，这岂不是一件得不偿失的事情？不妨问问自己，我们投资赚钱的目的是什么呢？难道不是为了过上更好的生活，实现财务自由吗？结果我们却兜兜转转，忙得顾不上家人和孩子，顾不上和朋友喝一杯茶、与亲人聊一会儿天，试问，这样降低生活质量的投资是我们真正想要的吗？所以，千万不要让投资误了生活。至于该拿出多少钱来进行投资，建议大家还是拿一笔至少在近三年内都不需要动用的闲钱。这样一来，即使往最坏的结果上考虑，全部赔光它也不会直接影响到我们现在的生活。

别把投资当赌博，输不起就不要赌。做任何一种投资千万不能抱着“赌一把”“不成功便成仁”的决绝心态。人非圣贤，总会有判断失误的时候，此时给自己留有余地的人，或止损、或减仓、或低位回补，总可以从容地应对。一旦把所有的资金、希望甚至身家性命都押在一次投资上时，你就真的把自己逼到了悬崖边上，一着不慎就可能万劫不复。

因此，我们在投资时一定要保持起码的理性心态与研判能力，最关键的一点就是要小心谨慎，保持敬畏。毕竟投资市场就像一条大河，有时风平浪静，有时波澜壮阔，机会与风险一向相生相伴，缺乏胆识与智慧的人，永远无法潇洒地在资本的长河里游走。要想当个弄潮儿而非呛水者，就必须多听多看、谨言慎行、够细心、够清醒。掂清楚自己的斤两，我们才能真正地体会资本的魅力，尽享投资的乐趣。

不贪不惧

——做一个心态好的理财人

在办公室里听到两个同事的聊天内容：

同事甲语带沮丧地说：“上午带孩子去了趟医院，回到家一看，我买的那几支股票竟然大跌超过8个点！本来准备上周五出手的，但看到势头不错，就又买进了一些，准备再等一周，多赚点再撤出来，可谁知道才一天就跌这么厉害！”

同事乙附和道：“是啊，今天上午一开盘就暴跌7个点，然后一路跌停，到收盘已经跌了8个多点了。”

同事甲：“这下完了，被套得死死的，你被套了多少？”

同事乙：“我基本上都出手了，就上周涨停那天的事。”

同事甲：“啊，那么好的势头，你竟然出手了？”

同事乙：“咳，股票这个东西本来就没有定数，反正收益已经达到我的预期目标了，该撤就撤了呗。现在看来，幸好我撤得及时。”

同事甲：“还是你明智，我这都是贪心惹的祸啊！唉，听说近期基本没有上涨的可能了，会一直跌下去，我还在想要不要趁没赔那么多赶紧出手呢。不然等到时候赔个血本无归，再后悔就晚了。可是现在已经赔了，



出手又不甘心，唉，再犹豫就来不及了。”

其实，很多投资者都存在同事甲这样的问题，只要觉得有利可图就会赶紧加大筹码，一旦看到势头稍有不好，就想尽快抽身。虽然很多人都知道“贪心不足蛇吞象”的道理，可面对眼前几乎唾手可得的利益时，几乎没有人能够做到心如止水，或许，这就是人类的本性。所以，很多人都会在利益的驱使下，为了满足一时的贪欲，一味地追涨和跟风，铤而走险地盲目敛财，根本不去评估市场的动态和走向。据调查，在十个投资者当中，只有一个人能真正获利，两个人不亏不赚，其余的七个人则都是亏损的。想要从众多的投资者中披荆斩棘，杀出一条血路来，个中辛酸可想而知。然而很多时候，就是这一念之间的贪欲，最终迫使个人和家庭陷入巨大的财务危机中，当真是“辛辛苦苦三十年，一夜回到解放前！”

其实，贪婪者总是会有进行交易的冲动，看到走势不错的投资，就想跟进去分一杯羹。他们往往会被利益蒙蔽双眼，失去对市场的理性判断，甚至抱着投机取巧的心态幻想着一夜暴富，以至于总是冲动地激情追涨。

过于贪婪的人赚不到钱，过于谨小慎微的人同样也赚不到钱。有些投资者在投资的过程中没有想要赢的野心，总是害怕赔钱，无法克服自己的恐惧心理，一旦投资处于亏损的状态，便开始坐卧不安，如同惊弓之鸟。一般来说，这种恐惧心理往往是知识储备不够、投资经验不足导致的，当然，也有一部分恐惧心理来源于对市场的不信任，毕竟未知的总是最令人敬畏的。虽然趋利避害是人之常情，但如果因为害怕亏损而一味地畏首畏尾，最终只会造成更大的损失。所以，无论是哪种原因导

致的恐惧心理，都是不可取的，它会给投资者以致命的打击，令投资者迷失方向。

“股神”巴菲特的导师格雷厄姆曾说过这样一句话：“无法控制情绪的投资者是不会从任何投资中获利的。”很多人以为只要学会投资理财的知识和技巧就一定能赚钱，殊不知，好的理财心态才是成功投资的先决条件。只有保持一个健康、良好的心态，不贪不惧，对一时的得失淡然处之，才能真正笑到最后，获取稳定收益。

那么，应当如何培养自己的好心态呢？

首先，戒除贪婪心理。任何事物的发展都有科学规律可循，不要期望你的投资能超越市场的客观运行规律。暴涨之后必然伴随着暴跌的风险，所以我们首先要消除贪婪的心理。投资时给自己设定一个合理的涨幅期望值，当然这个科学预测值不宜太高，当你的收益达到这个期望值时就要果断出手，见好就收，后面无论是涨是跌，都要做到不恋不悔。

其次，克服恐惧心理。在投资过程中，即便你对风险有了一定的预测，但现实的走势还是难免会超出自己的预期，此时千万不可乱了阵脚，毛手毛脚地做出错误的决定。而要经过冷静科学的权衡和判断，决定是该止损还是该观望，想好自己的下一步路。一个冷静的投资者才能准确把握市场的趋势，否则它就只能算是一个投机者。

当然，良好心态的养成并非一朝一夕的事，需要投资者们长时间的摸索和总结。即使偶尔投资失败，也要先自我剖析，总结其中的经验和教训。只有这样，我们才能真正从投资市场中分得一杯羹。



空手套白狼

——“钱生钱”的心理魔咒

2015 年注定又是中国股市难忘的一年，其诡异程度几乎和 2008 年颠覆性的大股灾有得一拼，在这一年中，大家共同见证了股市中罕见的千股跌停、千股停牌，这对众多股民来说无疑是一种无比痛苦而又刻骨铭心的回忆。眼睁睁地看着每天股票跌停却想跑都跑不掉，几乎是开盘几分钟内就完全跌停，根本没机会把股票卖出去；更有那些爆仓的股民，大部分股票在前期持续跌停的状态下已经选择了停牌，此时，对于他们来说，自己的账户里如果还有能跌停的股票已经是一种奢望了。就这样，股民们的个人财富一夜之间悉数贬值，无数财产顷刻间蒸发。自 2015 年 6 月 15 日 A 股开启震荡下跌算起，仅仅用了 100 天的时间，沪指已经从最高的 5176 点跌至 9 月 21 日的 3156 点，跌幅近 45%，经过这次大跌之后，市值相当于蒸发掉了 28 万亿元的巨额资金。在这次股灾当中，损失最大的依然是那些中小股民，仅 7 月 27 日当天股市就损失掉将近 4.2 万亿元，人均亏损高达 4.6 万元。

小王同志应该算是广大股民中最具有代表性的一员了。起初，小

王进入股市时的动机无比单纯，就是为了赚钱。作为一个底层的北漂一族，他的工资实在太低了，就想通过炒股来赚点零花钱。小王是金融专业科班出身，按理说无论从知识储备方面还是从投资头脑方面，都应该比一般的非专业人士具有更多的优势。不过，最开始他对股市并没有什么特殊的兴趣，之所以会冲进去捞金，只是因为看到周围很多同事都在炒股，好多亲戚朋友也都是股民，而且似乎他们唯一的兴趣点就是股票，总是聚在一起讨论跌跌涨涨的话题，仿佛一直在赢利，一下子投进去十几万，一两个月的时间过去，在股市里的分红就相当于自己一年的工资收入。在这样的诱惑和感染下，小王也毅然投身于股市大潮，打算跟着捞点小鱼小虾。可是，最初的炒股资金从哪里来呢？作为一个刚毕业的大学生，小王毫无经济基础，可以说是一穷二白。不过，好歹也学了一肚子的金融知识，小王很快就想到了信用卡套现，他手里有几张额度还算可以的信用卡，索性用信用卡套现拿到了5万元钱。小王心想：合理利用资源，将套出的现金投入股市，等到从股市里赚到钱之后，再及时把信用卡的钱还回去，这就叫借鸡生蛋，自己的钱也不会有什么损失。而且眼下的股票行情这么好，岂不是天天都有钱赚，还个信用卡又有何难？说干就干，小王最初制订的计划是炒短线，怎知在刚入市不久就碰上了大盘下跌。小王暗暗地安慰自己：反正投进去的钱也不多，我很看好这一波股市，应该还会涨回来的，不着急！可是，仅仅入市一周，小王就真正见识到了股市的血腥和残酷——一周下来，自己投进去的资金已经亏损掉将近一半。看到股票这么迅猛的下跌势头，小王心如刀绞，感觉股票一点也不好玩，并且有点忧心信用卡里套出的钱该如何还上，当初自己想得太美，打算空



手套白狼，通过信用卡套现赚点零花钱，谁料最后却把本金都搭进去了一半。小王不禁感慨道：我还是踏踏实实、安安分分地赚钱吧，还得靠好好工作来勤劳致富，股市里的钱可真不是那么好赚的，以后我再也不想炒股了。

“春天到了，一片绿油油。”心情低落的小张在经历股价下跌之后把自己的微信签名改成了这样一句话。与小王不同的是，小张没有金融科班出身的背景，完全就是一个门外汉，她说：“当初进入股市的时候连什么叫 IPO 都根本听不懂，而现在不到三个月的时间，觉得自己的道行已经很深了。有意无意间，身边总能或多或少地听到一些小道消息，有个大姐和我说了个消息股，就连多少钱可以出都坦诚相告。我一看似乎很靠谱的样子，就跟进去了。”不过毕竟还是初入门，小张也不敢相信天上可能掉下馅饼，而且还砸在自己头上，所以一开始也不敢下大价钱，只拿出了 3 万块买下了自己的人生第一股。不久之后，她收到了从股市里赚来的第一桶金：“1 万块啊，1 万块！你知道吗？自从炒股之后，我突然发现，几乎身边的每一个人都在炒股，大家也积极地互换消息。那阵子因为消息股太多，我持续不断地追加投资，一直追加到 15 万，再加上之前赚的钱，差不多有近 20 万了。那种每天赚一只香奈儿包包的感觉，真的很好，只可惜啊！”小张苦笑了一下，“这一个礼拜，是每天亏一个爱马仕包包的节奏。到现在为止，前几个月赚的已经全吐出来了，还跟着赔了 1 万块。前天，我感觉似乎已经跌到底了，就又手欠去抄了个底，没想到又被套住了，唉……”

在我们的身边，小王和小张的故事并不是个例，正在日复一日地循环上演。那么，大家为什么会如此着迷于把自己辛苦攒下的钱投入到股

市中去，不惜一切代价地拿出全部身家甚至四处去借贷、去套现呢？其实，一个人对于金钱的态度，是他对这个世界的态度中极为重要的一个组成部分，想要考察一个人的能力和人格，没有比看他如何赚钱与如何花钱更好的方式了。其中，如何赚钱直接反映了一个人的能力、见识与气魄，而如何花钱则体现了一个人的眼界、层次与格局。“食色，性也”，跟食与色相比，人对金钱的欲望肯定不能算是一种与生俱来的天性。那些三四岁的小孩子，在过年的时候会伸出手笑嘻嘻地说：“恭喜发财，红包拿来。”红包到手之后，却会毫不留情地把里面的钱扔掉，只贪恋那个花里胡哨的红色包装。但是，随着年龄的增长，我们就会逐渐着迷于金钱给我们带来的成就感和满足感。

在初入股市时，股民们在某种程度上都存在着一种投机心理，都想通过炒股票的捷径来实现“空手套白狼”，“钱生钱、利滚利”，让自己拥有的财富在最短的时间内实现利润的最大化。而这种“空手套白狼”和“钱生钱、利滚利”的想法说到底都是为了赚快钱、捞一把，通过一些旁门左道的方式来为自己财富的升值提供更多便利。那么，在我们的生活当中，“空手套白狼”和“钱生钱、利滚利”这种事真的就那么容易实现吗？我们又真的能轻易令自己的财富快速积累吗？

投机心理是指某些过分自信的人通常会进行更为频繁的交易，喜欢找空子钻，更快、更轻易地赚钱。而“空手套白狼”和“钱生钱、利滚利”之类的投机心理，更是建立在一种盲目自信的基础上，自以为高明，其实往往只看到了可观的收益，而没有看到或者刻意忽略了损失和风险。上面故事中提到的小王同志，本想着用信用卡套现的钱在股市中赚一把，然后再还清欠款，借鸡生蛋，结果却一下被套牢，不仅钱没赚上，还得



承受着巨大的心理压力和复杂的自责情绪四处借钱去还信用卡，由此可见，“空手套白狼”的捷径实在很难行得通。还有些像小张一样基础不牢的股民，总是过分迷信所谓的内部消息，在分析这类消息的基础上开始不停地买进卖出，看起来似乎有所斩获。但是，经济学家专门研究过券商的账户数据，发现更高的交易量并不能带来更高的回报，事实上买卖频繁的投资者平均而言反而回报率更低，因为他们都把利润贡献在佣金和印花税上面了。

在股市中，很多投资失败的股民往往不会从自身找原因，反而找各种借口为自己辩护，给自己找一些替罪羊。说到替罪羊，最好栽赃的当然就是所谓的“庄家”了，人们只要一亏了钱就会说“庄家太坏了”“庄家太狡猾了”，似乎最后蒙受的经济损失和自己的过错没有半毛钱关系，全都是庄家的阴谋，但很明显这只不过是给自己一点心理安慰而已。在我们身边，这样的投资者数不胜数。某人买了一只股票，紧接着市场下跌了，他就会对自己说：“并不是我买错了股票，而是今天大盘本身就不好，所以不是我的问题，因为其他股票也在跌。”于是继续振奋精神，盲目地投入资金，错失了止损和补救的机会，最后的损失远比想象中更大。

“空手套白狼”和“钱生钱、利滚利”其实可以被定义为一种财富妄想症，是我们必须敬而远之的一种坏毛病。在投资的过程中，我们必须杜绝这些不切实际的空想，打破这些投机主义的心理魔咒，看透那些投资假象背后的心理圈套，识破那些拙劣的投资骗局，保护好自己的辛苦钱，做一个理性的投资人，将自己的钱投到有前景、有更稳定的投资回报的项目中去。一夜暴富终究只是梦想，投资者们必须睁大自己的双眼，

打开自己的头脑，脚踏实地，警觉清醒，在每一次投资之前，都认真地做客观理性的分析研判，让自己的每一次投资都落地有声，都更有意义。



CHAPTER 08

第八章

不经意间被偷走的钱

——如何历练“投资者情怀”



鸡蛋到底该怎么放

——分散投资还是集中投资

小张是个典型的工科男，除了整天趴在电脑上画那些工程图纸之外，在别的方面脑袋瓜子就像个榆木疙瘩一样，一点也不开窍。手头渐渐攒下些积蓄之后，小张也开始不再满足于简单存款的理财方法了。在周围人的撺掇下，他陆续开了户头开始购买基金和各种理财产品，每次听到身边的朋友议论哪种产品收益高、前景好，他都会默默地跟着投上一些。这一思想转变听起来还是蛮好的，可问题在于小张买的理财产品实在是太多太杂了，光是账户里大大小小的基金产品算下来就有二三十只，什么货币基金、指数基金、债券基金、股票基金，五花八门，令人目不暇接。小张苦笑着跟朋友们调侃：“学习理财还不到半年时间，我就成功地把自己给搞晕了，连自己同时投资着哪些产品都完全说不清了。”

与初入门的小张不同，大刘可是热衷于基金投资的行家里手。为了分散投资风险，同时也为了追求更高的投资收益，他一口气买了二十几只股票。谁知实际操作时却事与愿违，不仅维护起来劳心劳力、



伤神伤脑，而且受持续低迷的股市行情影响，从2008年以来就一直处在亏损当中。大刘为此倍感挫败，整日里长吁短叹，心里像压了一块大石头。

从以上两位投资者的实际案例中，我们可以看出，盲目地拓宽投资渠道，过度地追求分散投资，其实并不是一件好事，结果也常常会偏离预期。而“不要把所有的鸡蛋放在一个篮子里”这样耳熟能详的一句话，又几乎是所有投资者上过的第一节投资课。它通过一个形象的比喻强调了分散投资的必要性，精到地捕捉了分散投资的特性：实行分散投资，最关键的意义在于降低投资风险，稳定投资收益。毕竟当某一只股票不景气时，你所投资的其他股票却有可能收益上升，这样一来，不同股票的收益和亏损相互抵消之后，总的看来，仍能获得较好的投资收益。

可凡事都要讲究一个度，再美好的事情都会过犹不及，适度一些、适合自己才是最好的。投资渠道过于单一确实是投资菜鸟们最容易走的弯路，但这并不意味着越分散越好、越凌乱越好，真要把资产“分”得七零八落，杂糅到几十上百种投资产品里去，倒也未必就是一件好事。毕竟我们的精力和能力都是极其有限的，在股票账户里长长地排上几十只股票，在基金列表里满满地投上几十种基金，美其名曰是在规避风险，避免所有的鸡蛋碎在同一个篮子里，但说到底我们只是一个普通人而已，身后也没有专门为我们而服务的整支投资团队，哪来那么多的心力去关注和顾及到种类繁多的投资产品呢？这样勉力强撑着四处投资，反落得一副落魄下场：顾得了这头，顾不了那头，大敌未入，倒先自乱了阵脚。

股神巴菲特曾多次强调：“多元化投资正如诺亚方舟，虽然是最牢固的船，但不会跑得更快，它把每种动物都带 2 只上船，结果最后变成了一个动物园。这样投资的风险虽然降低了，但收益率也同时降低了，不是最佳的投资策略。我一直奉行少而精的原则，我认为大多数投资者对所投资企业的了解不透彻，自然不敢只投一家企业而要进行多元投资。但投资的公司一多，投资者对每家企业的了解相对减少，充其量只能监测所投企业的业绩。”“多元化只是起了保护无知的作用，我们采取的策略是防止我们陷入标准的分散投资教条。如果你是一名学识渊博的投资者，能够了解公司的经济状况，并能发现 5 至 10 家具有重要长期竞争优势的价格合理的公司，那么，传统的分散对你来说就毫无意义，它只会降低你的收益率并增加你的风险。”

无独有偶，教父级的投资大师菲利普·费雪总是将 75% 的股本集中投资于三四家公司。他在“投资人十不原则”中明确指出：不要过度强调分散投资。费雪说：“我有 4 只核心的股票，这些是我真正想要的，它们代表了我的投资组合……每个 10 年我都会这样做（但 20 世纪 80 年代不太好选股票），从 30 年代的 2 只股票开始，我总共发现过 14 只核心股票，这是一个很小的数目。但是，这么多年里它们为我赚了很多钱，其中最少的都有 7 倍的投资回报，最多的收益甚至能达到几千倍。我还买过 50~60 只其他股票，它们都让我赚了钱……但是，这些例子和那 14 只赚大钱的股票相比起来实在是没有什么好说的。我持有它们的周期都很长，最短的都有 8~9 年，最长的有 30 年。我不喜欢把时间浪费到赚许多次小钱上面，我需要的是巨大的回报，为此我愿意等待。”



富达公司副主席、被称为“股圣”的股票投资家彼得·林奇曾经是分散投资的忠实信徒，其所掌管的基金投资组合在最高峰时竟然囊括了多达 1400 余种股票。但随着投资经验的不断积累，他开始更加推崇集中投资，并在“25 条黄金投资规则”中断言：“持有股票就像养育孩子——不要超过力所能及的范围。业余投资人大概有时间追踪 8 至 12 家公司，不要同时拥有 5 种以上的股票。”说到力所能及，巴菲特也曾提出过“能力圈”的概念：“投资人真正需要具备的是对所选择的企业进行正确评估的能力，请特别注意‘所选择’（selected）这个词，你并不需要成为一个通晓每一家或者许多家公司的专家，你只需要能够评估在你能力圈范围内的几家公司就足够了。能力圈范围的大小并不重要，重要的是你要很清楚自己的能力圈范围。”

很显然，上文中出现的投资大鳄、金融巨匠们都在用其铸就一生辉煌的投资经验反复告诫我们：分散投资可以，但不要过度分散，尤其是去分散投资那些你对其一无所知的公司。

一个心理学家曾给某所学校的毕业生们出过这样一道心理测试题：楼上散放着一只篮子和很多生鸡蛋，刚刚好能装满满的一篮，在没有其他工具和保护措施的情况下，你将怎样把鸡蛋安全地运送到楼下呢？毕业生们的答案五花八门，有说一次只提一个鸡蛋的，有说分成两次提的，只有少数几个学生举起手来说把鸡蛋全都放进篮子里面，一次性提下楼。10 年以后，心理学家与助手们对成年之后的毕业生们进行跟踪调查：有些人贫困潦倒，有些人安于平淡，而少数几个成为知名企业家或著名学者的学生，当年的答案竟然都惊人地相似——把鸡蛋全都放进篮子里面，一次性提下楼！

这个实验结果看似匪夷所思，其实却并非偶然。人的意识决定人的行动，人的思路决定人的出路，当年那些提出把所有鸡蛋放进一个篮子的人，无疑比其他人更有魄力、更加专注，他们更善于调动所有的注意力集中起来办大事，自然会更少出差错，更容易斩获成功。同样的道理，人的时间、金钱、智慧、精力都是有限的，在决策正确的前提下，在耐心和毅力都足够的前提下，专情总比多情幸福。

也许有人急于反驳：倾毕生精力来做同一件事，成功的概率当然会比同时做几件事情高得多；但把所有鸡蛋都放进同一只篮子，一旦出了差错，摔上一跤，就再无回转的本钱和余地了。这种想法并非杞人忧天，反而是我们在预估风险时极为普遍也极其必要的一种担心，高收益必然要面对高风险，分散投资恰好能帮我们站在规避风险的层面上从最坏的角度去考虑问题。传统投资组合的思想告诉我们：不要把所有的鸡蛋放在同一只篮子里，否则“倾巢无完卵”；组合中的资产数量越多，分散风险也就越大。但分散风险并不是漫无边际的，毕竟个体的精力有限，摊子铺得太大，就容易照顾不过来，无法对其进行系统的研究分析与衔接有度的管理，从而难获良好的收益，反而增加了投资风险。对于投资者来说，最妥当的做法是在继承传统的同时兼顾创新，引入最优投资比例和最优组合规模的现代投资组合思想，科学计算预期收益和预期风险，平衡组合管理成本与风险控制之间的关系，尽可能建立起一种使得组合风险最小的投资结构，即单位风险的水平上收益最高，或单位收益的水平上风险最小的有效组合。

做事情不能想当然地任意而为，做投资同样如此，投资风险的分

散具有其自身的规律性，像故事中的小张和大刘那样去“分散投资”，



并没能从真正意义上分散掉投资中的各种风险。投资者必须科学判断，量力而为，衡量不同的投资风险，合理组合有限的资金，保证自己能够取得最大、最稳定的投资收益。

龟兔赛跑怎样赢 ——长期持有原则

童年时期的巴菲特非常爱看漫画，天赋异禀的他竟然能从浅显通俗的儿童漫画里，揣摩出“长期投资一只股票胜于短期内频繁进行操作”的道理。在诸多漫画人物中，巴菲特最喜欢的主人公是快乐的单身汉李尔·阿伯纳。据漫画里记载，阿伯纳从小就生活在纽约的贫民窟里，整天邋里邋遢的，人也又憨又笨。一次，他疯狂地爱上了一个大美女，对其穷追不舍，但美女只对那些有钱人感兴趣，一看到阿伯纳就会嗤之以鼻。可怜阿伯纳浑身上下只能掏出一枚一美元的硬币，又怎么可能得到美人儿的青睐呢？无奈之下，阿伯纳只好求助于当地的聪明人——智慧老人摩西。摩西微笑着告诉他：“其实很简单，你就用自己仅有的1美元去玩老虎机，一次翻1倍，1美元就变成了2美元，然后2美元变成4美元，4美元变成8美元……如此反复地赌上20次，翻上20倍，你就可以赚到1048576美元，不就成为有钱人了？到时候美女还不主动上门来找你？”阿伯纳一脸憨笑，赶紧依计而行，把仅有的1美元投入了老虎机，谁知竟然中了一次大奖，赢到的钱堆得满地都是。阿伯纳却依旧遵从摩西的建议——一次翻1倍，从钱堆里捡起了2美元硬币，继续放进了老



虎机……合上书后，巴菲特由衷地感慨：“这个小故事告诉我们，作为必须纳税的投资者，与以一定复利利率的连续多次投资相比，以同样复利利率增长的单一投资能够实现更多的回报。”这也正是其始终强调长期持有的关键原因——手段与目的决不能混淆，目的只能是税后的复利收益率的最大化。

这一点，同样可以从巴菲特长期持有耐克公司股票的投资案例中得到印证。作为世界上最大的运动品牌经销商，耐克公司高薪聘请了迈克尔·乔丹、勒布朗·詹姆斯等超级体育明星做自己的形象代言人，极大地提升了其品牌价值和身份认同。几十年来，该公司始终保持着高额的盈利和股本收益率的持续增长。1998年，伴随着股价的下滑，耐克公司也有了轻微的震荡，巴菲特却逆市而上，开始大量买入耐克公司的股票，他坚信耐克公司具有由坚实的股本收益率支撑的品牌力量，这些将会令公司长盛不衰，始终保持在顶级行列。果不其然，短短几年之后，耐克公司的运转恢复了先前的轨道，重回霸主地位的同时，也向外界公布了有史以来最大的收益、销售收入和利润。

实践再一次证明了巴菲特的话：“我最喜欢持有一只股票的时间是——永远。”这样霸气侧漏的箴言充分表现出其在投资时的耐力和定力，而长期持有正是他纵横股市而几无败绩的不二法宝。有人形象地说：“长期持有就是龟兔赛跑，较长时期内的复利可以战胜一切波动；长期持有就是白头偕老，专情永远要比多情幸福一万倍，关键是能经得起时间的考验；长期持有就是海誓山盟，选择一家喜欢并看好的公司，发誓与其相伴终生。”在实际操作中，长期持有的交易费用更低，更省时间，避免了更多不必要的交易，这种长时间的合作会令我们对该公司的了解更为客观、

全面。当然，长期持有并不是终生持有，到死也不肯卖，投资者一定要定期衡量所持股票的企业的发展前景、业绩支撑和投资价值。如果状况一切良好，那就坚定不移地长期持有；如果企业业绩下滑，投资价值一直处于下跌趋势，那就不要固执己见，赶紧出手转而去寻找下一只能够帮你赚钱的股票。

这也如同做人一样。不极端，不冒进，不紧不慢，不贪不惧，一旦选准了目标，便一往无前，风雨兼程；一旦目标出现偏差，自然需要暂停脚步，及时调整。认清自己，做自己情绪的主人，你才能得到最好的结局、最美的人生。

很多投资菜鸟在初涉资本市场时，总是摆脱不了忧虑、急躁、动摇、欠缺理性等情绪的困扰，此时的他们并不是在做投资，而是出于一种投机的心理，凭借自己在数学、财务或者金融等方面积累的知识在顶风前进，火中取栗。这无疑令自己陷入了一个危险的境地，如果他们始终无法掌控自己的市场情绪，就始终不能真正在投资中获利，而他们所面对的最大的敌人也永远都是他们自己。作为一个真正的投资者，必须清楚市场情绪的危险性，必须学会等待，学着做一个冷静、耐心而理智的人。

投资者性情中最重要的一点就是保持冷静。当反复分析了解选定了一只个股后，就必须对其充满信心，坚定不移。要知道，股价总会受到各种合理和不合理因素的影响，剧烈而无规律地上下波动，所以，当手中持有的股票价格下跌时，我们在及时反应的同时，也要保持镇定。惊慌失措只会蚕食心中的理性，唯有冷静能帮我们做出正确的决定。即使市场已经处于另一个极端，我们也应当尽量坚持自我的判断，不受市场形势的整体影响。同时认真审视手中的股票，只要该公司仍然保持着吸



引我们买入时的高质量，只要我们对它的感觉依旧良好，依旧充满信心，价格就必然会回升的！此时的我们甚至该对股票价格的短暂下跌而感到高兴，唯有股价这样高低起伏，才能带给我们更多的收益和惊喜。

投资者性情中最难得的一点就是修炼耐心。经受得住时间蚀骨的煎熬和耳边徘徊不去的劝诫之声，即使在一边倒的形势下，我们也不要卷入公众的热情之中，而要保持着观望，等待一个更合适的机会再加入其中。当某只股票、某一行业或基金受到万众瞩目时，一般来说，投资者们都会不假思索地冲将进去疯狂捞金，遗憾的是，当每个人都认为这样做很正确的时候，那么就一定没有人可以从中获利。巴菲特曾提到过影响大量牛市投资者的“不容错过的行动”因素：真正的投资者不会担心错过这种行动，他们担心的是未经准备就采取这种行动。因此，一个成功的投资者必须学会说“不”，除非当时的各种情况都对自己有利，否则，我们就必须一直对入场说“不”。

投资者性情中最不容置疑的一点就是坚持理性。客观科学，思路清晰，始终保持自己的理性和逻辑，目光长远，坚定执着，不过分悲观，也不过于乐观。投资市场中有一种奇怪的风潮——高价时买进，低价时卖出，这种做法显然很难帮助投资者获得最大化的利益。可总是有这样一些人，每逢市场上涨，就会觉得乐观；一旦市场下跌，就感觉悲观不已。其实，恰恰是众人悲观的时刻，才是对自己最有利的市场，才是低价买进真正优秀的股票的最佳时机。巴菲特有一句至理名言：“在别人贪婪时谨慎，在别人恐惧时贪婪。”乐观和悲观都是主观的情感，我们无法凭借其预测未来；相反，我们应该关注的是市场的情绪变化，并据此采取行动，正如那句教科书一样的箴言：“悲观情绪是引发价格下挫的最主要因素，

我们希望在这种环境下进行交易，不是因为我们喜欢悲观情绪，而是因为我们喜欢这种情绪带来的价格。乐观情绪是理性购买者的敌人。”

人生是一个不断修炼的过程，投资也是一样。拥有冷静、耐心和理性的性情的投资者，才能不忧不惧，稳如泰山，才能端正自己的投资心态，从客观实际入手，以分析研究为重。投资不仅仅是一个不断把数字做大的过程，更是一项毕生的事业，想要投身其中并且有所斩获，我们首先必须不断提高自己的境界，不断修炼自己的内心。简单的一句长期持有并不能帮助我们在龟兔赛跑中跑赢敏捷的兔子，持续提升个人能力、素质修养与人生境界却能够做到这一切。不要获得短时期内的一点盈利便戛然而止，也不要留恋路旁色彩斑斓的风景就止步不前，要埋着头坚持走下去，在思路清晰的前提下走向整片市场和整个世界。



价格也有周期率

——价值投资意识

2007年，中国股市迎头碰上了百年不遇的大牛市，成就了一场真正的全民盛宴。至该年底，我国股民的数量甚至达到了1.3亿——一个令人久久合不上嘴巴的天文数字。这一年，几乎所有的大宗商品都在疯涨，先是铜，后是锌，接着就蔓延到其他各种品类……唯独水泥一直没有涨的迹象。王林关注水泥这一行业很久了，尽管当时水泥的价格早已从每吨198元翻番涨到了每吨460元的高价，邻市的水泥行业上市公司——宁夏赛马实业的估值依旧非常低。本来离得也不远，王林可以说有着得天独厚的优势，于是亲自跑到宁夏赛马实业公司去调研了一番。昨天还听说水泥价格在每吨300元左右，今天王林凑到厂门口一问，竟然已经卖到小四百块了。而据王林的所见所闻，这里的水泥确实供不应求：在水泥厂门口排队等着买水泥的大货车早就排出了几公里开外，拉几吨水泥就要等上一天一夜，排在队伍后头的人只能心急如焚地眼看着水泥价格每天翻新，惊人地飞涨。当时的股市已经快站上6000点了，很多股票的风险已经初露端倪，而宁夏赛马实业此时的价格是15块钱。王林结合调研得来的数据推算了一下，宁夏赛马实业的业绩将在两三年内从5毛钱

疯涨至2块以上，相比于其2块钱的业绩来说，15块钱的股价也就相当于7倍的市盈率，而同期的其他股票早已达到50倍、100倍的市盈率了。王林认为，对于这种亲身调查研究之后，可以确定被低估且业绩绝对可靠的股票来说，当然要坚持自己的判断，敢于在低估时重仓出击，完全无须惧怕股价的暂时性下跌，于是果断地大批买入。不久后，大盘跌到1664点的历史新低，整个市场陷入一片恐慌，宁夏赛马实业的股价也跌至八九块钱左右，动态市盈率仅有4.5倍。此时的王林却丝毫不为市场的价格起伏所动，在基本确定了宁夏赛马实业2块钱的业绩之后，他觉得分红4年也就回本了，当然能做到坚持不动。而不久之后入手的高额收益也充分印证了王林的这一判断。试想，如果王林没有事先对该公司做过扎实的调研，在市场趋势一边倒的时候，他根本就不可能顶得住心理压力，也就只能满心遗憾地斩仓出局了。

上述案例中的王林就是一个典型的价值型投资人，其投资的理念有点类似于经营店铺：当一家店面经营不善时，其合伙人会争相对外转让，其他有经营头脑的人却在深入了解之后，看出这家店的位置较好，客源也比较扎实，确实有潜力可挖，于是将其低价收入囊中，待经营红火之后再以高价出手转让。作为四处找寻目标，专门低价买进的猎人，价值型投资人通常更偏爱那些股价受到打击，与其目前的盈余和企业的资产相比较而言，价值明显被低估，股价过于便宜的股票。而其所采用的投资方式就是价值投资（Value Investing），最早可追溯到20世纪30年代，由哥伦比亚大学的本杰明·格雷厄姆所创立。作为一种常见的投资方式，价值投资专门寻找被常人忽略的，本益比、账面价值等衡量基准偏低的股票，更注重实地调研，更关注未来的成长性，坚持投资的安全边际理论，



持续、稳定地赚钱。首先，价值型投资人会对 GDP、行业未来的市场状况、公司的收益、成本等进行从宏观、中观到微观的经济预测；其次，透过高股息收益率、低市盈率和低股价等基本分析中的概念进一步筛选出具有发展潜力的行业，从中找出在未来几年内可能有较大发展前景的行业；最后，再对所选行业内的个股进行内在价值分析，寻找投资目标，对那些价格低于其内在价值的企业，选择其经营处于相对低迷的时期入手，此时的买入价格往往更接近于公司市场价格的最低水平。

价值投资具有以下六项法则：竞争优势原则，好公司才有好股票，关注企业的竞争优势及可持续性才是价值投资的关键；现金流量原则，采用股东权益报酬率、账面价值增长率等进行价值评估，分析公司的未来的盈利能力；“市场先生”原则，在别人恐惧时贪婪，在别人贪婪时恐惧，利用市场而不被市场利用，牢牢把握市场中的价值规律——短期经常无效但长期趋于有效；安全边际原则，同“买保险”的道理一样，保险越多，亏损的可能性就越小，买入价越低，盈利的可能性就越大；集中投资原则，坚持“优生优育”，股票越少，组合业绩就越好，“一夫一妻制”最优，越了解，风险就越小；长期持有原则，正如龟兔赛跑的结局一样，价值投资推崇滚雪球似的复利增长，长期内的复利可以战胜一切。

巴菲特、普莱斯、坦伯顿、索罗斯……世界上最伟大的市场专业人士都在采用价值投资法，而他们一次又一次的成功也早已证实了价值投资法正是有史以来最为成功的选股工具。

道理摆在那里，谁都能懂。都知道投资重价值，而不能一味地讲求价格的高低，毕竟价格永远都是跟着价值走的；都知道挑选最低估值的、业绩确定能爆炸性增长的优选品种。但真正做到并且最终做好的人又有

几个呢？

人的认识毕竟是有自身局限性的，正因如此，个体的认识才永远不可能达到绝对真理。相对而言，某一个人的认识也始终是片面的、不完全的，并且伴随着年龄的增长和经验的积累，这种片面和不完全将逐渐累加起来，直至最后的崩溃来临，再加上贪婪、自负、懦弱等人性固有的弱点，投资就根本不可能成为一场绝对理性的交战。我们都知道，价格永远处于波动之中，其均衡点永不可求，市场中的各种偶然因素都是相互影响着。在实际操作时，我们似乎总会遇到这样一种情况：经过严密的分析之后，我们买入了已经在估值底部的某家公司，但入得场来方才恍然大悟——之后的等待仿佛遥遥无期，不知多少年过去这只股才能涨起来。于是，我们想到了巴菲特的那句名言：“如果你不打算持有这家公司十年，那么你十分钟都不要持有。”可人非圣贤，人心非钢铁，反而如流水般柔软易变。在过山车一样高低起伏的股市上，在数字每秒钟都在不断刷新的股市上，我们需要怎样的耐心、毅力和勇气才能持有一家公司长达十年之久？可以想见，在此期间，我们定会经历无数次的自我否定、勉力坚守、再次自我否定，再次勉力坚守，我们定会在心底无数次地怀疑、安慰、再怀疑、再安慰……这是一次漫长的旅行，是一场心灵的隐秘修炼，唯有熬过心火试炼的人们，才能踏入那块美地，才能品尝到成熟果实的鲜美琼浆。所以，在进行价值投资之前，首先要审视一下自己的内心，确保已经准备好了一颗强大而不易动摇的心，已经树立起一种端正而不左右摇摆的心态。分析好一家公司不容易，估出一家公司的价值就更难，我们为了不浪费之前所付出的辛苦，就必须最大限度地利用好它，把握好每一次机会。但我们不要一味地死守苦等，在买入后坚持要等到



地老天荒。除了对公司的基本面进行透彻的分析之外，我们还需要对行业周期有一个大概的了解，清楚怎样做才能不浪费更多的时间。人们对于价值投资往往存在一个误区，认为一等就要好几年，这其实是片面的。不能只看股票的投资收益，却不算自己的时间成本。与其让一家公司耗掉自己几年的时光，我们为何不在其将要困境反转的时候再提前买入呢？做到这一点并非不可能，只要我们关注到那些明显的“拐点”信号就可以了。所以，投资者必须要有周期意识，在买入某家公司以前，首先要想一下在未来的市场中这家公司有没有“物极必反”“否极泰来”的机会，如果有就要勤加关注，争取在逆转形势的“催化剂”投放前夜一举买入。

是金子总会发光的，市场行情越是乏善可陈，就越要坚信“吹尽狂沙始到金”。经济呈L形走势的当下，看起来不可思议的机会却总是留给那些坚持不懈的投资者们。进行价值投资的时机越发成熟，我们应该意识到，价值投资的时代已经来临，是时候张开双臂去拥抱和迎接它了。但必须谨记，拥抱价值投资，除了需要一双沙里淘金的慧眼之外，更需要一颗老僧入定般的心灵。

刷卡的烟幕弹 ——卡里的钱不是钱

“一卡在手，天下我有。”对于很多时下的年轻人来说，似乎都有过这种无比豪迈的感觉。的确，信用卡、借记卡、各种第三方网络支付早已颠覆了传统的消费支付方式，大大便利了人们的生活。现在，即便有再大的开销，也无须再战战兢兢地携带大量现金出门了，只要一张薄薄的卡片就能搞定，在很大程度上保障了自己的财产安全。

但也有经济学家指出，这种无现金消费在带给人们便利的同时，却也在促使人们花掉更多的冤枉钱。每个人都天生地追逐快感和满足感，在刷卡消费时，一张小小的卡片就能购买各种各样的商品，无疑会让你的满足感爆棚，往往会刺激你进行更多的消费。有人说，现金消费是有感觉消费，而刷卡消费就是无感觉消费，无感觉消费的直接后果便是盲目消费，毫不肉痛地花掉更多的钱。为什么这样说呢？我们日常的消费金额，总是东一笔西一笔，零零碎碎，如果使用现金付款，我们就会不自觉地在大脑中进行一种计算，基数就是你钱包里原本装着的钱，而这一个眼睛看得见的“烧钱”过程，往往会迫使你冷静下来，并且仔细考虑是否必须要进行购买。但在刷卡消费时却是没有这一过程的，刷卡的



时候我们只需要查看一个冷冰冰的数字，然后输密码签个字就可以了，所以往往会有一种错觉——那只是一个数字而已，并没有跟我们的钱包、跟我们自身的消费和偿还能力关联起来，下意识地模糊了对于还款的责任，冲淡了我们的负疚心理。

跟一个朋友聊天，在谈到钱的问题时，她笑称自己是个“月光女神”，从工作到现在一直是月光，没有存下过一点钱。而她的事业发展得不错，收入水平早已比之前刚工作时不知翻了几倍，平常没有大的投资和大项支出，整体生活状态也没有什么大的改变，既然之前的工资能够满足她的日常花销，那就没理由直到现在还是没有一点积蓄啊！朋友自己也表示不知道钱都花到哪儿去了，反正每个月还完信用卡，几乎没有什么结余。而且她出门身上从来不带超过 100 块钱的现金，出门必带卡，消费必刷卡。特别是现如今网络支付兴起之后，支付宝、微信绑定了各种借记卡和信用卡，她更是连卡都懒得带了，直接用手机支付。其实，这也很好理解，在这个路边买个煎饼果子都能微信支付的年代，的确是有很多人懒得再带现金了。这也就直接导致她在花钱的时候不会再有什么顾忌，看到什么东西直接就刷卡买下来了，也没有太大的感觉，毕竟只是一堆的数字而已。每次发完工资，钱基本都还信用卡了，就会痛下决心下个月不能这样了，但没过两天就又会手痒地忍不住去进行各种消费。很多人应该都有这样的体验，如果是拿着现金去买东西，从听到价格到决定购买再到掏出钱来一张张地数钱付给对方，应该会有一个很纠结的过程，很多时候可能就半途放弃决定不买了。但刷卡的话，这样的情况就基本不会出现，因为你并没有感受到金钱的触感和质感，内心里也不会有这么一个纠结的过程，更遑论改变最后的结果。

所以，刷卡消费是一枚真正的烟幕弹，会蒙蔽我们的双眼，让我们心甘情愿跳进盲目消费的陷阱。因此，现实生活中，如果害怕自己无法克制购物欲望，就相应减少刷卡消费，尽量使用现金消费。这样，在买东西的时候我们必然要进行一番思量，可以有效帮助我们减少不必要的消费。当然，如果你不愿放弃刷卡消费带来的便利，也可以选择使用信用卡。但前提是必须想清楚自己的底线在哪里，在消费前三思而后行，确认是必需品消费后再进行支付，否则就暂缓购买。

如果自认自制力不够强的话，最好尽量少用信用卡。一般而言，如果只用借记卡，那你的心理消费底线就是钱包里的现金加上借记卡的余额，最多也不过如此；但如果你用信用卡，那么心理消费底线就成了信用卡的额度，倘若你有多张信用卡，那么心理消费底线必然是所有信用卡的额度的总和。虽然你的实际支付能力并没有那么高，但信用卡的高额度会给你带来一种心理上的错觉，似乎自己的收入有所增加。



市场营销中的隐形诱惑

——警惕精神消费陷阱

随着社会经济的不断发展，人们的生活水平也越来越高，在物质生活得到保障的同时，越来越多的人开始关注精神层面的享受与满足。比如，节假日里同三五好友小聚出游，闲暇时光玩玩游戏放松心情，偶尔去听一场音乐会或者演唱会给自己的生活换换节奏，这正是人们越来越向往和追求的生活。这些多彩多姿的业余活动，引出了“精神消费”的概念。所谓精神消费，就是与传统的物质消费相对应的一种消费行为，由人们为提高自身素养而产生的对文化、科教、艺术、服务等方面的特殊需求所引发。自古以来，某种主流消费品的兴起必将带动新一轮经济的发展，而随着精神消费日渐成为主流消费趋势，由其带动的经济拉力也在不断增长。作为基本消费形式的一种，精神消费跟物质消费其实并没有本质上的区别，所以，物质消费的市场规则和运作方式同样适用于精神消费。众所周知，市场的唯一规则就是盈利，商人最终的目的永远是积累资本、获取利益。在这种逐利本性的驱使下，一些不良商家开始想方设法钻空子，牟取不义之财。

网游、手游等大型游戏近年来极其火爆，花样频出，对很多人尤其

是年轻人来说，玩游戏几乎是一项必不可少的减压、娱乐活动。它不但可以愉悦身心、放松大脑，还能打发空闲时间，为生活增加一些乐趣。大多数网络玩家都知道，网络游戏中有免费的，也有时间点卡计费类的，从这个角度来看，似乎很多人都会毫不犹豫地选择免费的游戏，感觉比较经济实惠。殊不知，所谓的“免费”也只是表面上的，从你踏进这个游戏坑的那一刻起，等待你的便是一个又一个的消费陷阱。游戏开发商们早已通过揣摩玩家的心理，设定好游戏模式，在最吊人胃口的关卡加入了诸多充值消费元素，剩下的便是坐等银子入账了。虽然很多游戏名义上是免费的，但在游戏中间总有各种各样需要花钱的环节，如果你想在游戏的排行榜上排名靠前就必须用极强的战斗力和装备武装自己，那么，战斗力和装备又从何而来呢？只有一个途径，那就是花钱买！有些人可能会说我就不花钱买，那当然也可以，无非就是止步不前，徒留遗憾呗！可是，在玩得恰好到了兴头上的时候，又有几个人甘心看着自己就此止步了呢？对于每一个热门的网络游戏来说，它所设立的排行榜往往都不止一种，多的甚至能达到十几种、二十多种。而每种排行榜之间总会互相牵连，实际所需的装备和战斗力肯定又是不一样的，一旦你在某一个排行榜中获得了较好名次，在其他对应的排行榜中的排位必然也会有所变化，即便你一开始并没有想提升那个排行榜的打算，到这时也好胜心再起，没法控制自己的消费了。

不只是网络游戏，有很多休闲娱乐类的小游戏，也大都存在圈钱的现象。比如最近大热的益智类的消除游戏，每一关都需要消耗一定数额的精力，虽然在游戏开始前总会免费赠送一些，但买卖人惯用的手段你懂的——每次都是只差一点点。只差一点点怎么办呢？根本就没玩够，



还是很想继续闯关啊，有什么好办法吗？当然有啦，游戏商们可不会傻到白白浪费掉这么好的赚钱机会，没错，你可以直接花钱无限购买步数和精力。看，原本只是想随便玩玩消磨时间的游戏，总会让我们忍不住在上面花钱。

这些招数说起来也没什么新鲜的，基本都是心知肚明的事情，但人的消费心理就是这么奇怪，明明深谙其中的套路，但真的轮到自己的时候，还是会深陷其中，无法自拔，只能乖乖地掏腰包，给人家拱手送去大把的银子。看看我们周围，因为一方沉迷游戏并投入大量金钱而闹别扭的小夫妻绝对不在少数。

日常生活中，另外一个比较常见的精神消费陷阱就是品牌效应。生活水平高了，精神追求也随之水涨船高，人们开始越来越注重品牌消费。虽然对很多人来说，价格仍然是购买商品时首要的考虑条件，但如果同等价位下能买到一个好的品牌，既经济又有面子，何乐而不为呢？于是，一些不良商家开始利用消费者的这一心理，对一些知名品牌进行模仿，然后以较低的价格售出，吸引消费者的眼球；还有些不良商家甚至肆无忌惮地直接在大商场里公然售卖这些“山寨版”“高仿货”，谎称是厂家在进行减价销售。如此一来，真假难辨，稍有不慎，我们就可能中招，花了大价钱，买回来的却是假冒伪劣的商品。当然，品牌正品有时也会出现极低的折扣。但这种折扣商品往往带有一定的瑕疵，或者是款式过时的仓库货底，同时伴随着一些隐形的条款，比如不能试穿、不可退换等。这样一来，当我们买回家以后，再发现了什么质量问题，也就只能自认倒霉了。

对于一些年纪较大的妈妈们和奶奶们来说，电视购物也是偷走金钱

的元凶之一。看着那些所谓的购物专家天花乱坠地在电视里推销不但经济实用而且质量极佳的商品，还会限量出售，直接给人一种错觉，那就是机不可失，时不再来，此时不买，更待何时。面对这样的精神诱惑，又有多少人能经受得住呢？更不用说那些耳根子软的妈妈们和奶奶们了，互相跟风，频繁购买简直就是分分钟的事情。但是，抢购到手的喜悦只是暂时的，购物节目在介绍商品的时候往往带有夸大成分，最终买回来的商品根本没有描述得那么好，更有甚者还会买到假冒伪劣的商品，到那时也只能大呼上当，引以为戒了。

可见，我们一定要警惕市场营销中的隐形诱惑，提防无处不在的精神消费陷阱，冷静分析，理性消费，让我们的每一分钱都花得物有所值。



省下就是赚到

——如何抵御低价诱惑

又到了换季甩卖的时节，相信很多人都有过这种体验：走在商场里，满眼都是各种优惠大酬宾的宣传海报，耳朵里也充斥着花样繁多的折扣让利大促销之类的轰炸式广告。即便只是打开电脑随便浏览个网页，也会有千奇百怪的低价广告频频弹出……为什么商家如此热衷于低价促销的宣传呢？这是因为，一提到低价似乎总是可以让人趋之若鹜，大掏腰包，毕竟人们总是会被商品低廉的价格冲昏头脑，觉得买到就是赚到，此时不买更待何时，从而导致大批囤货，盲目消费。那么问题来了，这样的低价购买真的有节省到吗？

心理学专家曾经做过一项关于商场打折时购物是否真的可以省钱的调查，结果显示，有 80% 以上的人们在冲动购物后纷纷表示，即便是赶在折扣最低时进行购买，但因为同时买了一堆自己其实并不需要的东西，所以最终分摊下来并不会真的省钱，反而还会花更多的钱。这是什么原因呢？据“剁手族”反映，一遇到低价的东西，自己基本都会切换到“买买买”的模式，控制不住自己的消费欲望。很多超市惯用的营销手段就是“第二件半价”，乍一听，很多人都会觉得非常划算，于是便不加节制，

大买特买。其实，仔细算下来，第二件半价的折扣并没有听起来那么大，只是原价的七五折而已。很多人却会因此而超量购买，本来只需要一个，结果为了享受“第二件半价”的优惠就又多买了一个，而多余的这一个根本就用不到。有的人会说可以囤着以后用啊！首先就眼下而言确实是多付出了金钱；其次以后是否会真的使用尚且未知，可能你不再喜欢这一款式，可能遗忘在角落最终过期，也可能到那时同样的商品早已降到了一个更低的价格。

再有就是遍布大街小巷的均一价商店，像之前风靡一时的2元店、10元店，时下流行的加盟店等都属于这种类型。如果你稍加观察，就会发现这种商店里的人永远都是最多的，而且总是络绎不绝，摩肩接踵。很多人信步走进这些店，一开始并没打算买什么东西，很可能只是闲逛一下而已，但在离开时却往往满载而归。因为店里的商品跟市场上其他商家的同类商品相比，价格确实不高，10元一个镜子、20元一个钱包、40元一个抱枕……而且设计又别出心裁，总有一款能抓住你的心，结果便是你的购物篮很快就被各种心仪的小玩意儿塞得满满的。等结完账，很多人都傻了眼：看着单价不高，总价算下来还真不少！但是再看看大包小包那么多东西，平均下来又是划算的，于是你也就释然了。可问题的关键在于，其中的大部分东西，你也许根本没机会用，不过是做了摆设而已；就算的确有一些你能用得上的商品，但毕竟一分钱一分货，你又指望那些低价的商品能用得了多久？基本上也就是新鲜一阵子，就需要更换新的了。如果这样算下来的话，你还觉得自己是在省钱吗？

各大商家普遍使用的营销手段还包括一件八折、两件七折，或者



买够多少元的满减活动。仔细想一下，这种低价促销其实也很好理解。人人都希望拿到更大的折扣，在七折和八折之间肯定会更倾向于七折，可是，想拿到七折，就必须多买一件，也就意味你要在这家店里花更多的钱，或许就单件物品来说，价格的确是低了，但是你的总支出明显大大增加。满减活动也是同样的道理，商家们都不傻，他们怎么可能去做无利可图的生意？很多商家的活动都类似于满 300 减 30、满 500 减 50 这种，看起来有点吸引眼球，其实好好算一算账，它并没有多么划算。加拿大渥太华《吝啬家月报》的创办者尼克森曾经说过：“省下 1 元钱，从感觉上说，往往大于你赚进的 1 元钱。”商家也正是抓住了消费者的这种心态来进行促销。如果仔细观察的话我们会发现，单件商品的单价一般都是 299 元、398 元这样的离满减差距很小的价格，如果想要达到满减的标准，就不得不再挑选一件凑单的商品，而当选好凑单的商品之后，即便扣除满额减掉的钱，总支出也早已超出了原来的预期。

除此之外，随着互联网的发展，网购和海外购也日渐成为人们习以为常的一种消费渠道。从婴幼儿用品到老年人用品，从日常生活用品到顶级奢侈品，我们都可以通过网购来实现和满足。而购物网络上更是充斥着“爆款”“全网最低”等字眼，虽然看不到实物，但有了商家信誓旦旦的“正品保障”，很多人都会在低价面前缴械投降，买回一件又一件的低价商品。可现实往往是残酷的，很多网购商品都跟商家描述严重不符。退货吧，觉得白白浪费了来回邮费不值得；不退吧，又没什么用处，大多只能不了了之，弃之不用。

如今，低价商品已经遍及我们生活的各个角落，很多人都会乐此不疲，

以为自己从低价购买中占到了很大的便宜。殊不知，正是这种低价，反而使得人们失去了原本拥有的主动权和选择权，失去了可能拥有的高品质生活，如此说来，这样牺牲质量的低价购买才真的是得不偿失。

投资心理学

成功投资人的心理必修课

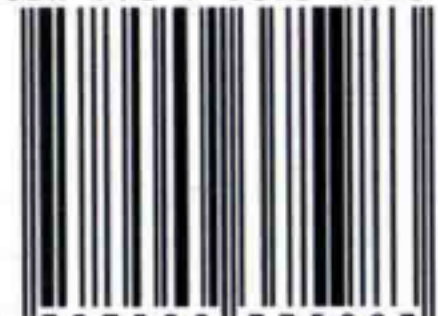
小心避开“滚雪球”的谎言——如何看待复利投资
抵住欲望，绝不贪心——投资中的“卡贝定理”
一念之差，谬之千里——投资中的“蝴蝶效应”
沉溺过去不可取——减少损失的“鳄鱼法则”
历史难以重演——“唯经验论”者的心理误区
行情易断，决心难下——后悔厌恶情绪
不可预测的未来——摒弃“后见之明”的偏见
意外得来的钱不是钱——“赌场盈利”效应



喜欢心理学，
@心理学世界

上架建议 心理学·畅销书

ISBN 978-7-5093-7598-3



9 787509 375983 >

定价：36.00元

早懂心理学，早过幸福生活